Beiträge zu einer Dogmengeschichte der Begriffe Angebot und Nachfrage

Inaugural-Dissertation

der staatswirtschaftlichen Fakultät

der Kgl. Ludwig-Maximilians-Universität zu München

zur

Erlangung der Doktorwürde

eingereicht von

Guido Brettauer

München

Kgl. Hof- und Universitäts-Buchdruckerei Dr. C. Wolf & Sohn

1908

Angenommen von der staatswirtschaftlichen Fakultät der Universität München.

Referent: Geh. Hofrat Prof. Dr. Lujo Brentano.

Meinen Eltern.

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41548315_0129

Es ist mir Bedürfnis, auch an dieser Stelle meinen beiden hochverehrten Lehrern, den Herren Geheimen Hofrat Prof. Dr. Lujo Brentano und Prof. Dr. Walter Lotz, für die reiche wissenschaftliche Förderung, die ich von ihnen erfahren habe, zu danken. Besondere Dankespflicht verbindet mich mit Herrn Geheimrat Brentano, der die Anregung zu meiner Arbeit gegeben und ihren Fortgang mit wohlwollendem Interesse begleitet und durch fruchtbringende Kritik gefördert hat.

München, den 8. März 1908.

Guido Brettauer.

Vorbemerkung.

Die vorliegende Abhandlung hat sich die Untersuchung der Vorstellungen zur Aufgabe gestellt, welche die hauptsächlichsten Ökonomen mit den Begriffen Angebot und Nachfrage verbunden haben, wenn sie aus Angebot und Nachfrage den Preis erklären. Die kritische Beantwortung dieser Frage wird auch die Frage beantworten, ob damit wirklich eine Erklärung des Preises gegeben ist. Trotz aller Verschiedenheit im einzelnen kann man dabei zwei grosse Gruppen unterscheiden: Die Schriftsteller der einen versuchen im Rahmen einer kurzen Formel, ohne genaue Beobachtung und Analyse aller der Faktoren, die bei der Preisbildung wirksam sind, die Lösung des Problems zu geben, während die der anderen die Formel selbst nur als einen orientierenden Titel aufgefasst und erst in der Zergliederung der einzelnen Bestimmgründe die Möglichkeit einer erschöpfenden Antwort gesehen haben. Da die erstere Auffassung auch in ihren relativ besten Formulierungen nicht über die einfache Beschreibung der äusseren Vorgänge der Preisbildung herauskommt, soll sie kurz als die deskriptive Lehre bezeichnet werden, die zweite dagegen, die das Hauptgewicht auf die Analyse der bei der Preisbestimmung wirksamen Kräfte legt, als die analysierende.

Der folgende erste Teil der Arbeit behandelt die Anfänge des Problemes und den Entwicklungsgang der deskriptiven Lehre. Auf die angewandten Lehren von Angebot und Nachfrage, wie insbesondere die Geldquantitäts- und die Lohnfondstheorie, wird nur insoweit eingegangen werden, als es zur Illustrierung und Kritik der abstrakten Lehre notwendig ist.

Inhalt.

I. Kapitel: Die Anfänge. Seite

Erster Teil: Die Anfänge der deskriptiven Lehre.

§ 1. Locke 1

§ 2. Law — Hume — Cantillon 8

Zweiter Teil: Die Anfänge der analysierenden Lehre.

James Steuart 12

II. Kapitel: Die Weiterbildung der deskriptiven Lehre.

§ 1. Adam Smith 19

§ 2. Ricardo 26

§ 3. Malthus 35

§ 4. J. B. Say 41

§ 5. Lauderdale. Torrens — James Mill. Mac Culloch. De Quincey 43

§ 6. Senior 47

III. Kapitel: Höhepunkt und Umschlag der deskriptiven Lehre.

§ 1. J. St. Mill 52

§ 2. Marx 61

§ 3. Thornton 70

§ 4. Cairnes 80

§ 5. Shadwell. Bonamy Price 85

I. Kapitel.

Die Anfänge.

Erster Teil.

Die Anfänge der deskriptiven Lehre.

§ 1.

Locke.

Die Vorstellung, dass das Verhältnis der angebotenen und begehrten Mengen einer Ware von Bedeutung für die Bildung ihres Preises sei, ist eine uralte. Sie herrscht, seitdem sich der Menschengeist überhaupt mit diesem ökonomischen Phänomen befasst hat. Wann sich nun diese Vorstellung zu einer prägnanten Formel verdichtet hat, hat nur rein historisches Interesse. Jedenfalls findet sich eine solche schon zu einer Zeit, da von einer nationalökonomischen Wissenschaft im eigentlichen Verstande des Wortes noch nicht die Rede sein kann, sondern sich die Beschäftigung mit ökonomischen Problemen in fragmentarischen Einzelbetrachtungen oder Gelegenheitsschriften erschöpfte. Von den britischen Schriftstellern, die am Eingang der Geschichte einer derartigen nationalökonomischen Litteratur stehen, beruft sich der Philosoph John Locke auf diese Formel schon geradezu mit einer gewissen Selbstverständlichkeit. In einer Schrift über den Wert des Geldes,[1]) die ihre Entstehung der damaligen Tagesfrage verdankt, ob eine Herabsetzung des Zinsfusses den Wert des Geldes vermindere, den der übrigen Güter aber

[1]) Locke: Some Considerations of the consequences of the lowering of interest and raising the value of money, 1631.

erhöhe, leugnet Locke eine solche Möglichkeit. Denn der Wert und Preis aller Güter werde nur durch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage bestimmt oder, wie Locke sich ausdrückt, durch das Verhältnis von Menge und Absatz. Diese Formel, die in der ganzen Schrift immer wieder zur Erklärung des Preises angeführt wird, hat bei Locke die prägnanteste Fassung wohl in dem Satz gefunden: "He that will justly estimate the value of any thing, must consider its quantity in proportion to its vent, for this alone regulates the price."[1]) Daran wollen wir uns zunächst halten, wenn wir festzustellen versuchen, welche Vorstellungen er mit den Begriffen "vent" und "quantity" verbunden hat. Wir beginnen mit dem letzteren, von dem Locke nirgends auch nur den Versuch einer Definition gegeben hat. Wir müssen infolgedessen eine Rekonstruktion des Begriffes im Sinne Lockes versuchen, und zwar wird uns die Begriffsbestimmung von vent einen ersten Anhaltspunkt geben. Wenn nämlich, wie vorgreifend bemerkt sei, sich nach Locke der Absatz eines Gutes in einem Entfernen vom Markte äussern muss (to remove things out of the market or hands of commerce), so umfasst der Begriff quantity ganz entsprechend die auf dem Markte, im Handel befindliche Menge eines Gutes, wie denn auch Locke an anderer Stelle von der verkäuflichen (merchantable) Menge einer Ware spricht.

Allerdings ist mit diesem Versuch einer Interpretation per analogiam nur wenig gewonnen, da Locke nirgends ausgeführt hat, was man unter „Markt" zu verstehen hat, vor allem aber nicht, wovon es abhängt und in welcher Weise es sich äussert, dass ein Gut im Handel, d. h. verkäuflich, ist. Zudem hat Locke auch die zeitliche Umgrenzung der Grösseumenge gänzlich ausser acht gelassen. Am klarsten ist die Begriffsbestimmung noch dort, wo Locke — worauf wir aber erst später eingehen können — die Gesamtmenge einer

[1]) Locke unterscheidet wie alle die Schriftsteller seiner Zeit mit der einzigen Ausnahme Barbons noch nicht Wert und Preis resp. Tauschwert.

Warengattung eines Landes der zu ihrem Ankauf bestimmten Geldmenge entgegenstellt und unter "quantity" somit das verkäufliche Gesamtprodukt einer bestimmten Güterart in einem bestimmten Land versteht.

Viel mehr hat sich Locke um eine Erklärung von "vent" bemüht. Der Absatz eines Gutes ist zunächst nichts anderes als der Übergang eines Gutes im Austausch von einem Eigentümer an einen anderen ("the passing of commodities from one owner to another in exchange"), was sich aber, wie schon oben bemerkt, in einem Entfernen von dem Markt äussern muss. Im Grunde genommen ist dies gleichbedeutend mit der Konsumption überhaupt. Wenn daher Güter zwar ausgetauscht, aber dabei nicht dem Handel und dem Verkauf entzogen werden (if they [things] were not thereby exempted from trade and sale), so kann man nach Locke nicht von einem Absatz des Gutes sprechen. Dieser umfasst daher nur die endgültig aus dem Handel gebrachte Menge eines Gutes. Als mögliche Arten des Absatzes ("terminating at last in consumption of all commodities") nennt Locke den Verbrauch im engeren Sinne (bei verbrauchbaren Gütern), den Export und den Ankauf zum Privatgebrauch (consumption, exportation, buying and laying up for a man's private use). Je nachdem nun auf diese Art innerhalb einer bestimmten Zeit eine grössere oder kleinere Menge einer Warengattung aus dem Bereiche des Handels kommt und dem Verbrauch im weiteren Sinn zugeführt wird, spricht man von einem schnellen oder langsamen Absatz des Gutes. Denn der Absatz der Güter ist kein gleichmässiger, sondern „je nachdem man sie braucht". Dies aber habe seine Grenzen. Nur der Absatz des Geldes ist ein steter. Denn „jedermann", schreibt Locke, „ist bereit, Geld unbegrenzt zu nehmen und für sich zu behalten, da es ja alle anderen Güter eintauscht".

Von dem Verhältnis der so bestimmten Mengen hängt nun der Wert und Preis eines Gutes ab, d. h. „der Wert eines Gutes verglichen mit sich selbst oder mit einem festen Wertmasstab ist um so grösser, je kleiner seine Menge im

Verhältnis zu seinem Absatz ist, während bei einem Austausch des Gutes gegen ein anderes auch die Menge und der Absatz dieses Gutes bei der Berechnung seines Wertes mit in Anschlag gebracht werden muss". Eine Ausnahme von dieser letzteren Regel macht nur das Geld, da sein Absatz ja ein stetiger ist. „Daher genügt schon," meint Locke, „die Quantität des Geldes, um seinen Wert zu regulieren und zu bestimmen, ungeachtet des Verhältnisses seiner Menge zum Absatz, wie bei den anderen Gütern."

Wenn nun das Geld als allgemeines Tauschmittel eingeführt worden ist, findet der Absatz eines jeden Gutes seinen Ausdruck in der dafür gegebenen Menge Geldes oder, was für Locke dasselbe ist, in der zu seinem Ankauf bestimmten Menge Geldes. Der Absatz eines Gutes ändert sich daher, „je nachdem ein grösserer Teil der umlaufenden Barmittel einer Nation von verschiedenen Leuten zur selben Zeit zum Ankauf gerade dieses Gutes statt eines anderen bestimmt wird ("as a greater part of the running cash of the nation is designed to be laid out, by several people at the same time, rather in that, than another"). Es besteht somit für eine jede Warengattung eine Art „Kauffonds", der jedoch nicht, wie in der späteren Theorie etwa der Lohnfonds, in jedem gegebenen Moment eine vorherbestimmte starre Grösse ist. Denn der Absatz eines Gutes und somit auch die Grösse des Kauffonds ist abhängig, wie Locke ausdrücklich bemerkt, „von der Unentbehrlichkeit und Nützlichkeit des Gutes, wie dies Eignung und die von Mode und Laune beeinflusste Schätzung bestimmen". „Natürlich" ist auch die Dringlichkeit des Bedürfnisses, dem die Güter dienen, von grosser Bedeutung: Denn absolut notwendige Güter werden zu jedem Preis (at any rate) beschafft, Luxusgegenstände nur, insofern ihnen vor anderen Annehmlichkeiten der Vorzug gegeben wird. Dennoch wird für Locke die ganze Preisbestimmung aus Menge und Absatz gleichsam zu einem Rechenexempel: Der Preis ergibt sich aus einer Division, wobei die Summe Geldes, „der Absatz", der Dividend, die Anzahl der Einheiten

einer Warengattung der Divisor ist. Wird die Summe Geldes vermehrt, so steigt der Preis, wird sie vermindert, so fällt er. Und entsprechende Wirkungen haben einseitige Änderungen in der verkäuflichen Menge. Allein so einfach sich auch diese Lösung nach Locke vollziehen mag, sie steht nur auf dem Papier, da sie in Wirklichkeit erst dort anfängt, wo das eigentliche Problem schon geklärt sein muss.

Schon die erste Voraussetzung, nämlich eine klare Vorstellung von den in Betracht kommenden Grössenmengen in rein numerischer Beziehung fehlt gänzlich. Die Mangelhaftigkeit des Begriffes "quantity" bedarf nach unseren Ausführungen keines weiteren Hinweises. Aber selbst um die Begriffsbestimmung von "vent", um die sich doch Locke offensichtlich bemüht hat, ist es nicht viel besser bestellt. Unerklärlich bleibt, sobald man annimmt, dass Locke selbst eine klare Vorstellung von dem gehabt, was unter "vent" zu verstehen ist, schon die Wahl des Wortes "vent" oder „Absatz". Denn Locke begreift darunter an manchen — und nicht den unwichtigsten — Stellen etwas ganz anderes, als es der Ausdruck vent erkennen lässt. Wenn er z. B. sagt, dass die Güter, deren Menge den Absatz übersteigt, keinen Wert haben, dass aber ein Gut um so wertvoller ist, je kleiner seine Menge im Verhältnis zu seinem Absatz, so hat dies überhaupt nur dann Sinn, wenn man für Absatz „möglicher Absatz" setzt.[1]) Denn der Absatz eines Gutes — und darauf hat, wie wir sehen werden, schon John Law aufmerksam gemacht — kann höchstens der Menge gleich sein, sie aber niemals übersteigen. Locke aber wollte gerade darauf hinweisen, dass nur die Güter Wert haben, deren Menge hinter ihrer Absatzmöglichkeit zurückbleibt. Allein diese Wirrnisse sind voraussichtlich nur eine Folge mangelhafter Terminologie. Viel schwerwiegender ist die Unmöglichkeit, auf Grund der Gegenüberstellung zweier Mengen zu irgend einem bestimmten Preis zu gelangen, mag man unter "vent" nun die abgesetzte

[1]) Vergleiche dazu Zuckerkandl, Zur Theorie des Preises, S. 129.

oder absetzbare Menge eines Gutes verstehen. Dabei sei von der mangelhaften Begrenzung der Quantitäten gänzlich abgesehen. Wie lässt sich aber z. B. die Verschiedenheit des Wertes zweier Güter erklären, wenn bei beiden das Verhältnis von Menge und Absatz oder Absatzmöglichkeit das gleiche ist? Das weist deutlich darauf hin, dass mit der Gegenüberstellung schon eine bestimmte Wertschätzung und Preisvorstellung verbunden sein muss. Das gleiche aber tritt zutage, wenn Locke davon spricht, dass für eine jede Warengattung eines Landes eine bestimmte Summe Geldes vorhanden ist. Denn warum ist gerade diese und keine andere Summe Geldes der Warenmenge gegenübergestellt? Darauf aber hat Locke nur mit allgemeinen Hinweisen auf die Nützlichkeit und Notwendigkeit eines Gutes geantwortet, ohne zu untersuchen, wie sich dies im einzelnen äussert. Und ebensowenig ist aus seinen Ausführungen ersichtlich, wie sich die Gegenüberstellung von Teilquantitäten einer Warengattung und Teilquantitäten des Kauffonds, was doch das regelmässige ist, vollziehen kann. So deutet denn auch dies auf ein tieferliegendes Gesetz hin, wodurch vor allem auch die Quantitäten bestimmt werden, während Locke in ihnen die ausschlaggebenden Faktoren gesehen hat. Noch mehr illusorisch aber wird die Formel „Menge und Absatz" dadurch, dass Locke als ihr ganz adäquat den Satz hinstellt, dass der Preis durch die Zahl der Käufer und Verkäufer bestimmt werde.[1]) Denn um die Identität der beiden Sätze behaupten zu können — und Locke sagt wörtlich "which amounts to the same thing" —, wird man zu der gänzlich willkürlichen Annahme gezwungen, dass die Verhältniszahl der Käufer und Verkäufer derjenigen der Einheiten von verkäuflicher und abgesetzter (absetzbarer) Menge entspricht. Aber selbst damit sind nicht alle Zweifel behoben. Denn was versteht Locke unter Käufer und Verkäufer? Etwa nur die, die wirklich gekauft und verkauft haben, oder überhaupt alle Kauf- und Verkaufslustigen. Je

[1]) "The price of any commodity rises or falls by the proportion of the number of buyers and sellers".

nachdem ergeben sich, wie leicht zu ersehen ist, verschiedene Kombinationen und Modifikationen auch der in Betracht kommenden Grössenmengen.

So ist denn wohl das Urteil, das wir eingangs dieser Kritik gefällt haben, berechtigt. Die ganze Formel ist tatsächlich nichts mehr als ein blosses Schlagwort, jeden tieferen Sinnes bar. Und dennoch war Locke so sehr von ihrer Bedeutung durchdrungen, dass er jede Preisnormierung als absurd und unausführbar bezeichnet, da es ausserhalb menschlicher Voraussicht liege, dem ewigen Wechsel von Menge und Absatz, der allein den Preis bestimme, Gesetze zu diktieren. Daher müsse man denn die Güter allein ihren Preis finden lassen (things must be left to find their own price).[1]) Erinnert dieser Satz nicht schon an das spätere Wort vom „ehernen", „unerbittlichen" Gesetz von Angebot und Nachfrage? Und wenn auch in anderer Beziehung Lockes nationalökonomische Anschauungen noch von dem „Soll" der merkantilistischen Lehre beherrscht wurden,[2]) so ist es doch zweifellos, dass sich hier schon die naturgesetzliche Auffassung geltend macht. Dies ist aber auch in anderer Hinsicht interessant. Vielleicht macht diese Tatsache es verständlicher, wie man später im Banne der causalen Auffassung aller ökonomischen Phänomene nach notdürftiger Verhüllung der ärgsten logischen Blössen in diesen Schlagworten eine ewige ökonomische Wahrheit sehen konnte. Jedenfalls hat Locke kraft seiner überragenden Autorität die späteren Schriftsteller aufs nachhaltigste beeinflusst. Die ganze Weiterbildung der Lehre, die mit einer Formel die Lösung des Problems zu geben versucht und dabei nicht über seine Wiederholung und die Beschreibung einzelner äusserer Vorgänge herauskommt,

---

[1]) Und an anderer Stelle nicht weniger deutlich: "It is necessary that it (gold) should have a fixed value set on it, by publick authority, it is not convenient that it should, in its varying proportion, have a settled price. Let gold, as other commodities, find its own rate."

[2]) Vergl. dazu: Ochenkowski, W. von: John Locke als Nationalökonom, in „Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik". Bd. 34. 1879.

fusst auf seinen Ausführungen. Und wenn die Vertreter dieser „descriptiven" Theorie auch im einzelnen von ihm abgewichen sind, der Grundton bleibt der gleiche. So kommt es denn, dass die ganze Entwicklung ziemlich einförmig weiter verläuft, wodurch zunächst auch diese Darstellung notgedrungen eintönig wird. Im Grunde genommen, ist es immer das gleiche Spiel: Man hält sich an eine Formel wie an ein Zauberwort, ohne sich ihres Sinnes (d. h. ihrer Unsinnigkeit) bewusst zu werden.

§ 2.

John Law — Hume — Cantillon.

Der offenkundigste Mangel der Lockeschen Lehre, die Disharmonie zwischen dem wirklichen Sinn des Wortes "vent" und seiner an manchen Stellen vorausgesetzten Bedeutung, blieb nicht lange verborgen. So schreibt John Law[1]): „Locke sagt, dass der Preis der Güter bestimmt wird durch das Verhältnis der Menge zum Absatz. Der Absatz der Güter kann ihre Menge nicht übersteigen, wohl aber kann die Nachfrage nach ihnen grösser sein. . . . . Wenn die Menge Wein . . . 100 Tonnen beträgt, die Nachfrage aber 500 Tonnen, so ist die Nachfrage grösser als der Vorrat und die 100 Tonnen werden daher zu einem höheren Preis verkauft werden, als wenn der Vorrat nur dem Absatz gleich wäre. Der Preis der Güter steht somit nicht im Verhältnis der Menge zum Absatz, sondern im Verhältnis der Menge zur Nachfrage." (The prices of goods are not according to the quantity in proportion to the vent, but in proportion to the demand.) Damit aber ist die Lawsche Lehre von Angebot und Nachfrage erschöpft. Ersichtlich wird nur, dass Law der verkäuflichen Menge die zum Kauf gesuchte entgegenstellt. Rätselhaft bleibt aber auch hier, wie sich aus der Gegenübersetzung zweier Quantitäten überhaupt ein Preis ergeben kann, wenn nicht schon vorher eine Preisvorstellung vorhanden

[1]) John Law: Treatise on Money 1705.

gewesen ist. Das Lawsche Beispiel zeigt höchstens, dass bei Verschiebungen in dem Verhältnis der verkäuflichen und begehrten Menge auch eine Preisänderung eintreten kann, was ja tatsächlich oft auch der Fall ist. Das Warum aber wird auch in dieser Fassung der Formel nicht erklärt. Von der einen terminologischen Verbesserung abgesehen, ist somit die Lösung des Problems nicht weiter gekommen.

Und das gleiche gilt auch von den Ausführungen Humes,[1]) die allerdings etwas bestimmter gehalten sind. Zunächst erklärt er, dass „es ein ganz selbstverständlicher Grundsatz zu sein scheint, dass die Preise eines jeden Gutes von dem Verhältnis zwischen den Waren und dem Gelde abhängen, und dass eine jede nennenswerte Veränderung in einer dieser beiden Quantitäten die gleiche Wirkung hervorbringt, nämlich eine Erhöhung oder Erniedrigung der Preise. Man vermehre die Waren, so werden sie wohlfeiler, man vermehre das Geld, so werden sie teuerer, ganz wie andererseits eine Verringerung der Waren oder des Geldes den entgegengesetzten Erfolg hat". Im Gegensatz zu seinen Vorgängern versucht Hume die Grössen, die er dabei im Auge hat, näher zu präzisieren, wenn er hinzufügt, dass „es gleichfalls auf der Hand liegt, dass die Preise weniger von der absoluten Menge der Waren und des Geldes, die in einem Lande sind, abhängen, denn von der Menge der Waren, die auf den Markt kommen oder kommen können, und der zirkulierenden Menge Geldes". Wenn Geld thesauriert wird und Waren in Magazinen oder Kornspeichern aufgestapelt oder von den Erzeugern selbst verbraucht werden, so sei dies in Bezug auf die Preise gleichbedeutend, als ob sie nicht existierten. Denn "it is only the overplus compared to the demand, that determines the value". Wie problematischer Natur aber diese einschränkende Begriffsbestimmung der Quantitäten ist, die die Preise bestimmen sollen, erhellt zunächst daraus, dass Hume an anderer Stelle auch den Einfluss berührt, den Waren, die nicht zu Markte

[1]) Hume, Essays: On Money.

kommen, sondern dem Eigenverbrauche unterliegen, auf die Preise ausüben, und dabei sagt, „dass diese Art des Gebrauches die Proportion auf seiten der Waren erniedrigt und die Preise erhöht". Ferner hat auch Hume nicht erklärt, was es eigentlich sagen will, „dass Waren zu Markt kommen oder kommen können", und wovon dies abhängt, ebenso wie er andererseits nicht weiter erläutert, wieso die zirkulierende Menge Geldes sich als Nachfrage äussert. Aber selbst wenn diese Ausführungen viel bestimmter wären, als sie sind, so könnten sie uns höchstens einen Anhaltspunkt dafür geben, wie sich das gegenseitige Austauschverhältnis der in einem Lande zirkulierenden Gesamtwaren- und -Geldmengen gestaltet, sie lassen uns aber völlig im Dunkel darüber, wie sich der Preis einer bestimmten Menge einer bestimmten Ware bildet. Dies ist selbst dann der Fall, wenn man per analogiam schliessen wollte, dass der gesamten zirkulierenden Menge einer Warenart eine bestimmte zirkulierende Menge Geldes gegenübersteht. Wir wären dann wieder bei der Lockeschen Formel angelangt.

Auf diese beruft sich ausdrücklich aber Cantillon,[1]) ohne allerdings auf eigene Zusätze und Modifikationen zu verzichten. So weist er zunächst darauf hin, „dass der Preis der Waren auf dem Markt nicht im Verhältnis ihrer Menge zu der dort zirkulierenden Menge Geldes steht, weil die Waren und Güter, die man zu anderweitigem Verkauf fortbringt, nicht den Preis der bleibenden beeinflussen". Wenn auch dieser Satz dahin zu berichtigen ist, dass die zu anderweitigem Verkauf gelangenden Waren zwar bei der mechanischen Division von Geld- durch Gütermenge nicht zu berücksichtigen sind, dass sie aber gerade dadurch, dass sie das Angebot verringern, den Preis beeinflussen, so zeigt dies doch, dass Cantillon — wie übrigens schon Hume — deutlich fühlt, dass die Begriffe Nachfrage und Menge einer näheren

[1]) Cantillon, Essai sur le commerce. 1755. Ich zitiere nach dem Neudruck der Harvard-University.

Bestimmung bedürfen. Allerdings zu einer halbwegs befriedigenden Definition bringt es auch Cantillon nicht. Denn wenn er erklärt, „dass die Menge der Güter oder die zum Verkauf gestellten Waren im Verhältnis zu der Nachfrage oder der Zahl der Käufer die Basis ist, auf der man die augenblicklichen Marktpreise bestimmt oder stets zu bestimmen vermeint", so ist mit dieser Begriffsbestimmung nicht mehr gewonnen als mit den ganz ähnlich lautenden Formulierungen Lockes und Laws. Sie wird auch nicht klarer, wenn Cantillon hinzusetzt, dass die Marktpreise sich im allgemeinen nicht weit von dem inneren Wert der Güter, d. h. der Summe der Produktionskosten, entfernten. Ja gerade im Gegenteil, dieser Zusatz weist darauf hin, dass mit den Quantitäten schon eine Preisvorstellung verbunden sein muss. Daher ist es charakteristisch, dass Cantillon in den Beispielen, die gerade die Bildung des Preises auf Grund des Verhältnisses der vorrätigen und der nachgefragten Mengen illustrieren sollen, sich nicht im geringsten an seine eigene Begriffsbestimmung hält. Denn hier stellt er nicht einfach konkrete Quantitäten einander gegenüber, sondern bestimmte Mengen, die zu einem bestimmten Preis angeboten und begehrt werden. Da handelt es sich z. B. nicht schlechthin um eine Nachfrage nach 40 Scheffel grüne Erbsen, sondern um eine Nachfrage nach 10 Scheffel für 60 Frs., um eine andere nach 10 Scheffel für 50 Frs. u. s. w., wärend entsprechende Preisvorstellungen und Preisvorbehalte mit dem Angebot verknüpft sind. Dass aber diese der Praxis entnommene Beispiele viel zutreffender sind als die abstrakten Formeln, ist wohl kein blosser Zufall. Denn als praktischer Kaufmann stand Cantillon dem wirklichen Leben viel zu nahe, um nicht zu erkennen, dass die Grösse der jeweiligen Nachfrage und des Angebotes in erster Linie von den damit verbundenen Preis abhängt. Allein ihm fehlt die Fähigkeit der wissenschaftlichen Abstraktion und Analyse, um diese bessere Kenntnis auch in nicht rein stofflichen Erwägungen zu verwerten. So begnügte sich denn zuletzt auch Cantillon mit der an der Oberfläche der

Erscheinungen haftenden Formel, die zur Not gewisse Preisänderungen im zeitlichen Zusammenhang mit Verschiebungen in den Quantitäten konstatieren konnte, die aber den causalen Nexus unerklärt lassen musste.

Zweiter Teil.

Die Anfänge der analysierenden Lehre.

James Steuart.

In ganz anderer Weise als die von Locke beeinflussten Schriftsteller geht James Steuart[1]) an die Lösung des Problems. Er begnügt sich nicht mit einer Wiederholung der zum Schlagwort gewordenen Formel. Er weiss das zeitliche von dem causalen Prius zu scheiden und versucht daher die tieferliegenden Bestimmgründe der angebotenen und begehrten Mengen zu analysieren. Allerdings kann von einem prinzipiellen Durchdenken des Problemes bei Steuart noch nicht die Rede sein, noch ist es grösstenteils blosse Kasuistik. Aber andrerseits finden sich gerade in diesen jeder geschlossenen Systematik entbehrenden Ausführungen die Keime der heute allgemein akzeptierten Betrachtungsweise. Besonders bedeutsam sind die Auslassungen Steuarts über die Nachfrage. Sie bedeutet zunächst ganz allgemein eine Neigung zu haben (demand marks an inclination to have), und sie entspringt dem Vorhandensein von Bedürfnissen. Sie ist wohl zu trennen von der Konkurrenz, die das Streben, einen Vorzug vor anderen zu erhalten, bezeichnet. Je nachdem nun diese Konkurrenz mit der Nachfrage verbunden ist, unterscheidet man eine einfache oder zusammengesetzte Nachfrage. Dabei ist das ausschlaggebende Kriterion, ob verschiedene Interessen vorhanden sind oder nicht; die gesuchte Quantität oder die Anzahl der Käufer sind gleichgültig. Wenn bei einem Tausch,

[1]) James Steuart: An Inquiry into the Principles of Political Oeconomy. 1767. Insb. Book II & Book III, Part II.

wo die Käufer zugleich auch Verkäufer und umgekehrt sind, auf der einen Seite Konkurrenz herrscht, auf der anderen aber nicht, so nennt man die Seite der zusammengesetzten Nachfrage schlechthin Nachfrage, wie denn überhaupt in dem Falle einer solchen gegenseitigen Nachfrage die Seite, auf der die stärkere Konkurrenz herrscht, Nachfrage heisst. Je nachdem nun eine grosse oder kleine Quantität einer Ware von denen verlangt wird, die ein Äquivalent dafür geben können, ist die Nachfrage gross oder klein (great or small), während die Stärke der jeweiligen Konkurrenz die Nachfrage zu einer hohen oder niedrigen (high or low) macht. Dabei gibt die Höhe des gebotenen Preises den Ausschlag. Die Folge einer grossen Nachfrage ist ein grosser Umsatz, die einer hohen Nachfrage dagegen ein hoher Preis. Das allmähliche Wachsen der Nachfrage ruft nur eine Vermehrung des Angebotes, aber kein Steigen des Preises hervor. Dies bewirkt vielmehr nur das plötzliche Wachsen der Nachfrage, wodurch eine Konkurrenz unter den Nachfragern entsteht. So ist denn die hohe Nachfrage mit der zusammengesetzten Nachfrage identisch. Die einfache Nachfrage dagegen ist nur das, „was die Quantität einer Ware zu Markte bringt“. „Die zusammengesetzte Nachfrage hat nicht immer die nämliche Wirkung auf die Steigerung der Preise.“ Es ist ein grosser Unterschied zwischen einer Nachfrage nach den notwendigen Lebensmitteln und der nach gleichgültigen Dingen, ebenso wie zwischen einer Nachfrage der unmittelbaren Konsumenten und der Nachfrage von Kaufleuten. Denn „Hungrige kaufen um zu essen, und ihre Konkurrenz (d. h. Höhe des gebotenen Preises) richtet sich nach Proportion ihres Vermögens . . . ., Kaufleute aber kaufen um zu kaufen, ihre Konkurrenz steht mit dieser Hoffnung auf Gewinn im Verhältnis“. Infolgedessen kann auch der Preis der notwendigen Lebensmittel nie die Zahlungsfähigkeit der grossen Masse der Nachfrager, d. h. der unteren Klassen, übersteigen. Überhaupt ist der Preis, den die Verkäufer fordern, von grosser Bedeutung für den Umfang der Nachfrage. Zum Beispiel „kann das Korn stark gesucht

werden, wenn das Quarter 35 sh. kostet und es kann ganz und gar keine Nachfrage danach sein, wenn es 40 sh. gilt". Wenn auch dieses konkrete Beispiel, wie Steuart bemerkt, nur für Kaufleute gilt, „so können wir," schreibt er an anderer Stelle, „im eigentlichen Verstand sagen, dass die Nachfrage im allgemeinen im Verhältnis, wie die Preise sinken, gross werde". Während also einerseits die Nachfrage je nach der Stärke der Konkurrenz die Höhe des Preises bestimmt, so bestimmt andererseits der Preis auch den Umfang der Nachfrage. So weit die Nachfrage.

Viel weniger eingehend hat sich Steuart mit dem Angebot (supply oder work) befasst, insoweit er es nicht der Nachfrage gegenüberstellt, was aber erst später betrachtet werden soll. Sonst führt er nur aus, dass auch auf seiten des Angebotes, d. h. unter den Verkäufern, Konkurrenz herrschen kann, und dass diese dann die entgegengesetzte Wirkung wie die Konkurrenz unter den Käufern hat. Was die Zahlungsfähigkeit für die Nachfrage ist, sind die Produktionskosten für den Verkäufer. Ihr Wiederersatz nebst einem angemessenen Gewinn ist die Vorbedingung einer weiteren Produktion eines Gutes. Darnach normieren auch die Verkäufer im allgemeinen ihre Preise. Nur in Ausnahmefällen, dort wo keine Konkurrenz herrscht, „proportionieren sie ihre Preise immer nach der Dringlichkeit des Bedürfnisses oder nach der Zahlungsfähigkeit der Nachfrager, selten aber nach ihrer Arbeit, d. h. dem wirklichen Wert der Waren". Jedenfalls geht auch aus diesen Bemerkungen hervor, dass ebenso wie die Nachfrage auch das Angebot mit bestimmten Preisvorstellungen verbunden ist.

Nachdem Steuart so die Begriffe Angebot und Nachfrage analysiert hat, stellt er sie einander gegenüber, um den Einfluss ihres Zusammenwirkens auf den Preis zu untersuchen. Dabei aber gebraucht er sie plötzlich in der rein quantitativen Bedeutung und versteht unter Nachfrage "the quantity demanded", unter Angebot "the quantity supplied". Wenn er dies auch, wie er sich ausdrückt, nur deshalb tut, „um

seine Ideen besser auseinandersetzen zu können", so geschieht diese angebliche Erleichterung doch auf Kosten der Einheitlichkeit der Auffassung. Denn in den folgenden Erörterungen verfällt Steuart ganz in die alte quantitativ-mechanische Auffassung, nachdem seine bisher wiedergegebenen Ausführungen doch unzweifelhaft viel tiefer das Wesen des Problems erfasst hatten. Steuart führt nun im weiteren aus, dass, wenn Angebot und Nachfrage sich die Wagschale halten, d. h. wenn "the quantity supplied is in proportion to the quantity demanded, that is wanted", sich unter dem Einfluss der "double competition" ein billiger Preis bildet, der die ursprünglichen Erzeugungskosten, die den "intrensic value" des Gutes bilden, nebst einem angemessenen Gewinn ersetzt. Dass diese Balanz — von kleinen Schwankungen abgesehen — daher möglichst dauernd bestehen bleibt, muss nach Steuart die Hauptsorge eines jeden weitsichtigen Staatsmannes sein, der mit „Kunst und List, Kraft und Gewalt" eingreifen müsse, um die Balanz und damit auch den angemessenen Preis zu sichern. Eine Störung der Balanz und eine Abweichung des Preises von dem angemessenen Preis kann aber auf viererlei Art geschehen:

1. Die Nachfrage nimmt ab bei gleichbleibendem Angebot;
2. das Angebot nimmt ab bei gleichbleibender Nachfrage;
3. die Nachfrage nimmt zu bei gleichbleibendem Angebot und endlich
4. das Angebot nimmt zu bei gleichbleibender Nachfrage.

Allerdings bemerkt Steuart dabei gelegentlich, dass nicht eine jede Veränderung in dem Verhältnis der beiden Mengen auch eine Preisänderung hervorrufen müsse. „Wenn z. B. bei abnehmender Nachfrage die Verkäufer ihr Angebot zurückhalten, so wird der Preis nicht fallen." Allein von dieser Bemerkung abgesehen, sind in diesen ganzen Ausführungen Angebot und Nachfrage für Steuart rein numerisch bestimmte

Quantitäten. Mit dieser Auffassung der Begriffe hat Steuart noch einen anderen Fehler der alten Theorie übernommen: die unklare zahlenmässige Abgrenzung der Quantitäten, die das Angebot und die Nachfrage bilden. Am wenigsten ist dies noch der Fall, wenn er unter "work" das Gesamtprodukt eines bestimmten Industriezweiges oder Landes versteht. Was man sich aber sonst für Grössen vorzustellen hat, ist um so weniger ersichtlich, als Steuart anderwärts selbst darauf hingewiesen hatte, dass „die Proportion zwischen Angebot und Nachfrage selten anders als relativ ist", da ja die Nachfrage gross oder klein sei nach Massgabe der Preise. Wie wenig überhaupt diese ganzen Auslassungen mit der früheren Analyse von Angebot und Nachfrage harmonieren, wird besonders deutlich, wenn man ihnen die Worte desselben Steuart gegenüberstellt, „dass z. B. das Fallen der Preise nicht von einer imaginären Proportion einer Quantität zu einer andern herrühre". Doch nicht genug damit. Wie verhalten sich diese letzten Ausführungen zu seiner Polemik gegen die Locke-Humesche Geldquantitätstheorie, wo er nachweist, dass eine Vermehrung der Geldmenge nur dann die Preise erhöht, wenn sie die Nachfrage nicht nur vermehrt, sondern gleichfalls erhöht, da eine vermehrte, d. h. nur an Umfang grössere Nachfrage, nicht die Preise erhöhe, weil man voraussetzt, dass auch das Angebot der Waren sich entsprechend vergrössere. Sie kontrastieren damit ebenso wie mit der wiederholt wiederkehrenden Behauptung, dass, „wenn die Goldmenge eines Landes noch so sehr vermehrt oder vermindert werde, die Waren nur nach Massgabe der Dringlichkeit der Nachfrage und der Konkurrenz steigen und fallen, und dass diese beständig von den Neigungen derjenigen abhängen, die ein Eigentum oder irgend ein Äquivalent dafür zu geben haben, niemals aber von der Quantität des Geldes, das sie besitzen". Und damit sind die Stellen, wo Steuart sich selbst unbewusst widerlegt hat, noch lange nicht erschöpft.

Allein trotz aller dieser Widersprüche bedeuten die Ausführungen Steuarts einen grossen, ja überraschenden

Fortschritt. Er hat es zum erstenmal deutlich gezeigt, dass mit der Berufung auf die quantitativ gefassten Begriffe zur Erklärung des Preises nichts gesagt ist. Er hat zum erstenmal die verschiedenen Faktoren, die man unter dem Aushängeschild Angebot und Nachfrage zusammenfassen kann, blosszulegen gesucht. In seiner Polemik gegen die Geldquantitätstheorie hat er sie einmal zusammengestellt und dabei folgende genannt:

1. die Menge des zu wertenden Gutes;
2. den Umfang der Nachfrage;
3. die Konkurrenz der Nachfrager und
4. die Zahlungsfähigkeit der Nachfrager.

Steuart will aber damit, wie er ausdrücklich bemerkt, nur die wichtigsten zusammenfassen. Als weitere Bestimmgründe kommen für ihn jedenfalls noch die Produktionskosten und die Konkurrenz der Verkäufer in Betracht. Allein ausser dieser flüchtigen Formulierung hat Steuart nirgends eine systematische Gliederung der Bestimmgründe versucht. Damit aber kommen wir überhaupt zu der schwächsten Seite seiner Ausführungen. Ganz von allen Widersprüchen abgesehen, es fehlt Steuart die Fähigkeit der systematischen Durchdringung des Stoffes, die Gabe der Synthese. Wie nahe ist er oft einer fruchtbaren Begriffsbestimmung auf Grund sorgsamer Analysen einzelner Phänomene, um dann im letzten Augenblick die gewonnenen Abstraktionen unverwertet beiseite zu lassen und sich mit einer rein stofflichen Feststellung zu begnügen. Ich erinnere hier nur daran, wie seine Ausführungen von der Erkenntnis des Gegensatzes zwischen zahlungsfähiger und nichtzahlungsfähiger Nachfrage getragen sind, wie er aber niemals zu einer begrifflichen Festlegung gelangt ist. Dort aber, wo er sich um bestimmtere Formulierungen bemüht hat, steht er völlig im Banne der alten Überlieferung, ohne anscheinend selbst den Widerspruch gefühlt zu haben. So bieten denn seine Lehren ein seltsames Gemisch ausgezeichneter kasuistischer Analysen und formelhaft drapierter Schlagworte. Die kasuistischen Ausführungen aber waren zu schwerfällig und zu

wenig einheitlich, als dass sie in methodischer Beziehung auf die Theorie der Zeit zu wirken vermochten. Denn wie die ganze nationalökonomische Wissenschaft, so bedurfte auch unser spezielles Problem des ordnenden Geistes des Synthetikers. Er ward beiden bald darauf in der Person des Adam Smith. James Steuart aber, in dem man zudem den letzten Vertreter des überlebten Merkantilismus sah, geriet mit seinen Lehren in unverdiente Vergessenheit — zumal in seinem Heimatland. Erst Hufeland, der nicht umsonst die strenge Begriffsschule der Kritik der reinen Vernunft genossen hat, hat auf Steuart und die von ihm gewählte Methode wieder hingewiesen und Hermann, der scharfsinnigste deutsche Preistheoretiker, hat auf seinen Schultern weitergebaut. Zunächst aber tritt die Lehre der klassischen Schule als die das ökonomische Denken beherrschende in den Vordergrund.

II. Kapitel.

Die Weiterbildung der deskriptiven Lehre.

§ 1.

Adam Smith.

Es kann nicht unsere Aufgabe sein, auf die Stellung des Adam Smith in der Entwicklung der nationalökonomischen Wissenschaft ausführlich einzugehen. Es genügt für unseren Zweck, wenn wir uns die Worte Karl Marxens ins Gedächtnis zurückrufen, mit denen er Adam Smith als den „zusammenfassenden politischen Ökonomen der Manufakturperiode" bezeichnet hat. Denn damit ist zugleich auch seine Bedeutung für unser spezielles Problem charakterisiert. Auch in der Lehre von Angebot und Nachfrage ist er weniger der Finder neuer Wahrheiten, denn der Synthetiker, der die ungeordneten Gedankengänge seiner Vorgänger zu einem organischen Ganzen konzentriert. Wesentlich Neues hat er in materieller Beziehung nicht hinzugefügt. Aber er überträgt darauf bewusst die naturgesetzliche Auffassung der ökonomischen Phänomene, wobei er dem Beispiel der Physiokraten folgt, die allerdings mit der einzigen Ausnahme Turgots sich nicht mit der Lehre von Angebot und Nachfrage befasst hatten. Und auch Turgot[1]) hatte sich, von der blossen Wiederholung der alten quantitativen Formel abgesehen, auf ihre Übertragung

[1]) Turgot: Réflexions sur la Formation et Distribution des Richesses. Valeurs et monnaies.

auf die Theorie des Arbeitslohnes beschränkt, ohne irgend eine Begriffsbestimmung zu versuchen.

Bei der Formulierung seiner Lehre, deren Wurzeln wir so anzudeuten versuchten, kommt Smith wohl weniger die Gabe präziser Begriffsbildung zu statten, denn die Fähigkeit einer wohl geordneten und durchsichtigen Darstellung, die auch viel längst Bekanntes in einem neuen Lichte erscheinen lässt. So finden wir zum erstenmal in der ganzen ökonomischen Litteratur eine halbwegs verständliche Begriffsbestimmung von Angebot und Nachfrage, wenn Smith über den Marktpreis einer Ware, d. h. den Preis, „zu dem eine Ware gewöhnlich verkauft wird", wie folgt, schreibt[1]): „Der Marktpreis einer Ware wird durch das Verhältnis zwischen der Menge, die wirklich zu Markt gebracht wird, und der Nachfrage derer bestimmt, die den natürlichen Preis, d. h. den ganzen Wert der Rente, der Arbeit und des Gewinnes, die bis zu ihrer Feilbietung erforderlich waren, zu zahlen gewillt sind." „Solche Leute," fährt er fort, „kann man die wirklichen Nachfrager, ihre Nachfrage die wirksame Nachfrage (the effectual demand) nennen, insofern sie hinreichend sein kann, um zu bewirken, dass eben diese Ware zu Markt kommt." Dieser so definierten wirksamen Nachfrage stellt Smith die Nachfrage an sich (absolute demand) gegenüber. Darunter aber versteht er „das blosse Begehren eines Gutes ohne den Willen und die Fähigkeit, den natürlichen Preis zu zahlen." „So lässt es sich auch von einem ganz armen Manne in gewissem Sinne sagen, er habe ein Verlangen nach Kutsche und Pferden; er möchte sie gerne haben; aber sein Verlangen ist keine wirkliche Nachfrage, da ihr Gegenstand niemals zu Markte gebracht werden kann, um es zu befriedigen."

Auf Grundlage der so gegebenen Begriffsbestimmung von Angebot und wirksamer Nachfrage erklärt Smith nun die Bildung des Marktpreises, „der über oder unter dem natürlichen Preis stehen oder mit ihm zusammenfallen kann". Wenn z. B.

[1]) Adam Smith: Wealth of Nations ch. VII.

die Menge einer Ware, die zu Markt kommt, hinter der wirksamen Nachfrage zurückbleibt, so hat dies unter den Nachfragern, die den natürlichen Preis des Gutes zu zahlen gewillt sind, einen Wettbewerb zur Folge, und der Marktpreis wird mehr oder weniger über den natürlichen Preis steigen, „je nach dem Grade des Bedürfnisses, oder je nachdem die Wohlhabenheit und der begehrliche Luxus der Konkurrenten die Hitze des Wettbewerbes mehr oder weniger entflammt.“ Übersteigt dagegen die feilgebotene Menge die wirksame Nachfrage, so wird unter dem Einfluss der nun unter den Verkäufern auftretenden Konkurrenz der Preis fallen. Dabei ist sowohl der Umfang des Überflusses als auch die Dringlichkeit des Verkaufes von Bedeutung. Z. B. „wird der gleiche Überschuss in dem Angebot leicht verderblicher Waren (wie Orangen) eine viel grössere Konkurrenz veranlassen, als derjenige dauerhafter Waren (wie alten Eisens)“. Wenn jedoch die feilgebotene Menge gerade die wirksame Nachfrage befriedigt, „so wird der Marktpreis natürlich entweder genau oder doch annähernd dem natürlichen Preis gleichkommen“. Da sich nun die Menge jeder zu Markt gebrachten Ware naturgemäss nach der wirksamen Nachfrage richtet, weil dies ja im Interesse aller derer liegt, „die ihren Grund und Boden, ihre Arbeit oder ihr Kapital aufwenden, um eine Ware auf den Markt zu bringen, so ist der natürliche Preis der Zentralpreis, gegen den die Preise aller Waren beständig gravitieren.“

Dies ist in grossen Zügen die Smithsche Theorie von Angebot und Nachfrage.

Was uns wohl zunächst an ihr auffällt, ist die Formulierung des Begriffes der wirksamen Nachfrage, als die Nachfrage derer, die den natürlichen Preis zu zahlen gewillt sind. Damit wird zum erstenmal die Nachfrage prägnant begrenzt.[1]) Zugleich aber wird mit dieser Fassung zugestanden, dass die

[1]) Allerdings war das materielle Kriterion in nuce schon bei Steuart vorhanden, aber es war nicht zu der formalen Begriffsbildung verwertet worden.

Nachfrager eine bestimmte Preisvorstellung, nämlich die des natürlichen Preises, mit ihrer Nachfrage verbinden. Es ergibt sich daher die Frage, wodurch denn diese bestimmt wird, warum denn der Nachfrager bereit ist, einen Preis entsprechend dem natürlichen Preis zu zahlen. Darauf aber hat Smith nirgends eine Antwort gegeben. So stellt sich denn der Begriff der wirksamen Nachfrage als unfertig und unausgedacht dar, schon ehe wir ihn auf seine Eignung als Bestimmungsfaktor des Marktpreises geprüft haben. Bevor wir dies aber tun, müssen wir noch die Begriffsbestimmung des Angebotes untersuchen. Wenn Smith unter Angebot „die Menge der Waren" versteht, „die wirklich zu Markt kommen", so ist hier die schon so oft gestellte Frage zu wiederholen, was denn dies „wirklich zu Markt kommen" eigentlich sagen will. Ist darunter ferner nur die rein mechanische Bewegung zu verstehen oder nicht? Bedeutet also das Angebot einfach die vorrätige Menge, die verkauft werden muss, oder ist mit dem Angebot ähnlich wie bei der wirksamen Nachfrage eine Preisvorstellung verbunden? Darauf ist nicht leicht zu antworten. Dass bei dem Angebot irgend eine psychologische Bestimmtheit auch für Smith vorhanden sein muss, geht daraus hervor, dass er die Stärke der Konkurrenz der Verkäufer auch davon abhängig sein lässt, „ob es für sie mehr oder minder wichtig ist, die Waren auf der Stelle loszuschlagen". Andrerseits lässt er nicht erkennen, wie sich diese grössere oder geringere Dringlichkeit zu einer bestimmten Preisvorstellung verdichtet. Die Anwendung der Formel in der Smithschen Theorie des Lohnfonds zeigt jedenfalls das offenkundige Fehlen einer Preisvorstellung, ebenso wie seine ausdrückliche Definition des Angebotes. Auch die öftere Rückbeziehung auf den natürlichen Preis als die Vorbedingung einer weiteren Produktion des Gutes erfolgt nicht zur Konstatierung einer Preisvorstellung, da sich der natürliche Preis ja nur auf die Dauer durchsetzen kann. Mag daher auch die zu Markt gebrachte Menge nur in der Hoffnung auf den zu realisierenden natürlichen Preis erzeugt worden sein, sobald sie auf den Markt kommt, ist sie

von dieser Vorstellung losgelöst, ja es hat auf Grund der sonstigen Ausführungen Smith' (mit der einen oben erwähnten Ausnahme) den Anschein, als ob die auf den Markt gebrachte Menge jede psychische Qualität eingebüsst hat und nichts als Quantität ist. Die Unvollkommenheit dieser Begriffsbestimmung wird aber womöglich noch dadurch gesteigert, dass Smith ebenso wie bei der wirksamen Nachfrage auf jegliche nähere Zeitbestimmung verzichtet. Umfasst z. B. das Angebot die innerhalb eines Jahres auf den Markt wirklich gebrachte Menge, oder welcher Zeitraum ist dabei zu denken?

Durch das Verhältnis der so bestimmten Faktoren soll nun nach Smith der Marktpreis gebildet werden. Dabei ist nun zunächst ersichtlich, dass durch die in der Begriffsbestimmung der wirksamen Nachfrage enthaltene Beziehung auf den natürlichen Preis die Formel zur Erklärung des Preises von vornherein untauglich geworden ist. Denn wodurch wird der natürliche Preis bestimmt resp. die Preise seiner einzelnen Komponenten? Und dies ist selbst dann nicht beantwortet, wenn man auch mit Zuckerkandl — m. E. fälschlich — annimmt, dass Smith auch den natürlichen Preis aus Angebot und Nachfrage erklärt.[1]) Es wäre dies ein klassisches Beispiel einer petitio principii. So könnte denn die Formel höchstens eine Beschreibung, nicht aber eine Erklärung des Preisbildungsvorganges geben. Aber auch dabei versagt sie. Denn Smith kommt mit der Preisbestimmung aus Angebot und der

[1]) Ganz unmöglich ist jedenfalls die Argumentation Zuckerkandls zum Beweis dafür, dass Smith auch den natürlichen Preis aus Angebot und wirksamer Nachfrage erklärt habe, und die da lautet: Vor allem ist zu erwähnen, dass A. Smith nicht etwa zwei verschiedene Lehren vorträgt: die eine betreffs Bildung des Marktpreises und die andere betreffs Bildung des natürlichen Preises, sondern nur eine Lehre für beides. Der wirkliche Preis, so sagt er, ist der Marktpreis; er steht entweder über dem oder unter dem natürlichen Preise oder fällt mit ihm zusammen. Demnach ist der natürliche Preis auch Marktpreis und alle Marktpreise entstehen auf die nämliche Art durch das Verhältnis von Angebot und wirksamer Nachfrage (Zuckerkandl, Zur Theorie des Preises, S. 154). Diese Beweisführung wäre nur dann richtig, wenn „Zusammenfallen" und „Sein" identische Begriffe wären.

wirksamen Nachfrage selbst nicht aus. Denn wenn der Preis infolge der Konkurrenz unter den Nachfragern über den natürlichen Preis steigt, dann werden — wie Smith selbst ausführt — unter den ausgeschlossenen Nachfragern auch solche sein, die bereit sind, den ganzen Wert der Rente, des Lohnes und des Gewinnes zu zahlen, deren Nachfrage also eben im Sinne der Smithschen Formulierung eine preisbestimmende sein soll, während in Wirklichkeit nicht einzusehen ist, inwiefern sie sich preisbestimmender zeigt als etwa die Nachfrage, die Smith als die unwirksame Nachfrage bezeichnet hat. Es handelt sich in diesem Falle gar nicht um das Verhältnis von Angebot und wirksamer Nachfrage. Ebenso aber ist die Fähigkeit, den natürlichen Preis zu zahlen, gar nicht unbedingt erforderlich, um eine Nachfrage zu einer wirksamen zu machen. Man denke gerade an den von Smith erwähnten und oben wiedergegebenen Fall des Sinkens des Preises. Der Smithsche Begriff der wirksamen Nachfrage als der preisbestimmenden erweist sich daher nach oben zu weit, nach unten zu eng. Damit zeigt sich aber zugleich überhaupt die Unmöglichkeit der Begriffsbestimmung der in concreto wirksamen Nachfrage nach einem objektiven und allgemeingültigen Kriterion wie das des natürlichen Preises. Die wirksame Nachfrage ist daher nicht, wie Smith annimmt, in jedem Falle — von etwaigen Veränderungen des natürlichen Preises selbstverständlich abgesehen — eine festbestimmte Quantität, sondern eine Quantität, die von dem jeweiligen Preise abhängt. Ein konsequentes Erfassen seiner eigenen Beispiele hätte also Smith zu einer rein psychologischen Auffassung einer jeden begehrten Menge führen müssen. Das erste Erfordernis wäre aber dann eine Untersuchung der Preisbestimmgründe der Nachfrage gewesen. Somit führt uns auch diese Betrachtung wiederum auf den schon oben gezeigten Unterlassungsfehler.

Wie unvollkommen nun auch die beiden Begriffe „Angebot“ und „Nachfrage“ bestimmt sind, wie wenig geeignet sie sich auf Grund einer kritischen Prüfung zur Erfüllung ihrer Aufgabe erwiesen haben, Adam Smith hat ihrem

Zusammenwirken naturgesetzliche Kraft beigelegt. „Naturgemäss“ wirkt eine Verminderung der Nachfrage oder eine Erhöhung des Angebotes auf eine Erniedrigung des Preises, und naturgemäss eine Vermehrung der Nachfrage oder Verminderung des Angebotes auf eine Erhöhung des Preises. „Naturgemäss“ richtet sich die Menge einer Ware, die zu Markte kommt, nach der wirksamen Nachfrage, mag es sich um die Erzeugung einer gewöhnlichen Ware oder derjenigen von Menschen handeln. Ist die wirksame Nachfrage überwiegend und der Preis daher „notwendig“ gestiegen, so nimmt „naturgemäss“ das Angebot zu, bis es gerade hinreicht, die wirksame Nachfrage zu befriedigen. Ist dagegen die wirksame Nachfrage geringer als das Angebot, so nimmt dieses ab, bis es nicht mehr die wirksame Nachfrage übersteigt. „Denn naturgemäss suchen Kapital und Arbeit stets die lohnendste Verwendung.“ Damit aber gravitieren die Preise mit Naturnotwendigkeit gegen den natürlichen Preis, mögen auch mancherlei Zufälle sie länger oder kürzer von ihm abweichen lassen. Der natürliche Preis ist aber zugleich der angemessene Preis, der also — man beachte die Vereinigung von ethischer und naturwissenschaftlicher Betrachtungsweise — allein durch das freie Spiel der Kräfte reguliert wird, und zwar sicherer und besser, als es Menschenhände je könnten. Darum ist aber auch jede Einschränkung der Konkurrenz, des freien Spiels der Kräfte schädlich, da „dies nur dazu dienen kann, den Händlern grössere Gewinne zu verschaffen, als sie ihrer Natur nach sein würden“. Und nichts beleuchtet schärfer die so vollzogene Entwicklung der Lehre von Angebot und Nachfrage, als wenn wir ihr die Auffassung James Steuarts entgegenstellen, wo es zur gerechten Regulierung der Preise der ordnenden Hand des Staatsmannes bedurfte, der „mit Kunst und List“, „Macht und Gewalt“ eingreifen musste, um das gestörte Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage herzustellen. Über diesem Spiel der Kräfte aber schwebt der Geist des wirtschaftenden Menschen, der bestimmten natürlichen Motiven folgt und demgemäss in bestimmter Weise auf

alle Reize reagiert. Andere Motive aber als die der Wirtschaftlichkeit kennt er nicht. Er ist herausgerissen aus dem wirklichen Leben, nichts als Wirtschaftsmensch. Die Einseitigkeit, ja Absurdität dieser Konstruktion, die nicht etwa als isolierendes Prinzip aufgestellt ist, wird nur dadurch gemildert, dass Smith selbst auch in seinen Deduktionen nicht das warmblütige Herz des Menschenfreundes verleugnen konnte. Andrerseits aber hat vielleicht gerade diese Einseitigkeit die Formulierung eines Satzes begünstigt, der alle die komplizierten Probleme des Tausches spielend zu lösen schien. Die bequeme Brauchbarkeit der Formel liess zugleich ihre leicht aufzudeckenden Mängel an Tiefe und Ausgedachtheit übersehen. Sie erbt sich fort als ein Schlagwort, ob dessen Klang man den Inhalt ganz vergisst. Die Steuartsche analysierende Methode scheint für die britische Nationalökonomie nicht zu existieren, denn unbekümmert schreitet sie auf dem Locke-Smithschen Wege weiter. Zunächst der grosse Vollender des Smithschen Systems: David Ricardo.

§ 2.

David Ricardo.

Bei David Ricardo tritt der Schlagwort-Charakter der Formel „Angebot und Nachfrage" deutlicher hervor als bei irgend einem anderen Ökonomen der klassischen Schule, wie denn überhaupt die Ricardosche Lehre von Angebot und Nachfrage als der Typus der mechanischen Doktrin gelten kann. Charakteristisch ist zunächst schon das Fehlen jedweder prägnanten Definition der beiden termini. Und dabei spielt die Formel Angebot und Nachfrage bei Ricardo eine ausschlaggebende Rolle, wenn er auch ihre Geltung auf dem Gebiete der Preistheorie im Vergleiche zu den meisten seiner Vorgänger eingeschränkt hat. Allein das Gesetz des Ausgleichs der Gewinne, das die Zentralposition seines ganzen Systems darstellt, kann sich in letzter Linie nur durch das Medium von Angebot und Nachfrage realisieren, ganz

abgesehen davon, dass seine Lohntheorie darauf basiert und sich auch die immer wieder erfolgende Durchsetzung des natürlichen Preises nur durch „die natürliche Wirksamkeit des Verhältnisses von Angebot und Nachfrage" vollziehen kann. Nichtsdestoweniger wird man dabei vergebens nach einer Bestimmung der Begriffe suchen, selbst in dem Kapitel, das Ricardo dem „Einfluss von Angebot und Nachfrage auf den Preis" widmet.[1]) Man ist daher versucht, Ricardo gegenüber die Worte zu gebrauchen, die er selbst einmal an Malthus gerichtet hat, wenn er ihm schreibt: „Ich wäre froh, wenn ich wüsste, was Sie . . . . . unter Angebot und Nachfrage verstehen."[2]) So sind wir denn auf die selbständige Interpretation seiner Ausführungen über Angebot und Nachfrage angewiesen. Dabei werden wir uns naturgemäss in erster Linie an sein theoretisches Hauptwerk halten müssen. Dort aber fasst Ricardo, wenn er von der „natürlichen Wirksamkeit des Verhältnisses von Angebot und Nachfrage" spricht, den Inhalt der beiden Begriffe rein quantitativ, d. h. sie stellen ihm konkrete, rein zahlenmässig bestimmte Grössen dar. Dies beweisen vor allem seine Ausführungen in dem schon erwähnten Kapitel, das von dem „Einfluss von Angebot und Nachfrage auf den Preis" handelt. Und dass diese Auffassung die regelmässige ist, zeigt die aufs geradewohl herausgegriffene Stelle, an der er den Marktpreis der Arbeit aus dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage erklärt[3]) und dann erläuternd fortfährt: "labour is dear when it is scarce, and cheap when it is plentiful". Unterscheidet sich nun dieser Gebrauch der beiden Begriffe in nichts von jener primitiven

[1]) Principles of Political Economy and Taxation 3. edition 1821 ch. 30. Ich zitiere nach der Ausgabe: The Works of David Ricardo, edited by J. R. Mc. Culloch, new edition London 1888.

[2]) Letters of David Ricardo to Th. R. Malthus ed. by James Bonar, p. 148.

[3]) Principles ch. IV, p. 50. The market of labour is the price which is really paid for it, from the natural operation of the proportion of the supply to demand.

Auffassung der Ökonomen von Steuart und Smith, so zeigt sich des weiteren eine schon bei Locke angetroffene Unsicherheit in der numerischen Begrenzung der in Betracht kommenden Grössenmengen, ganz abgesehen von der gleichfalls fehlenden Bestimmtheit in örtlicher und zeitlicher Beziehung.[1]) Denn Ricardo spricht unterschiedslos bald von gekaufter und verkaufter, bald von angebotener und begehrter Menge, was eine Gleichsetzung von einfachem und erfolgreichem „Angebot und Nachfrage" bedeutet. Zudem setzt Ricardo (der die Gesetze des kapitalistischen Marktes erforschen will) stets stillschweigend voraus, dass das Wort Nachfrage im Sinne von zahlungsfähiger Nachfrage zu verstehen ist. Nur einmal bezeichnet er die zahlungsfähige Nachfrage im Gegensatz zu der einfachen Nachfrage als wirksame Nachfrage, wenn er schreibt: "It (the demand) will be an effectual demand while he has any [new] value to offer in exchange for them (i. e. commodities).[2]) Dieser Begriff der wirksamen Nachfrage ist aber mit dem, was Adam Smith darunter verstanden hatte, keineswegs identisch. Bei Smith hatte es sich um eine psychologische Bestimmtheit der begehrten Mengen durch die Beziehung auf die Vorstellung des natürlichen Preises gehandelt, hier dagegen kommt nur die quantitative Begrenzung des Umfanges in Betracht.[3]) Bei Smith hatte sich die Zahlungsfähigkeit durch den Willen, einen bestimmten Preis zu zahlen, dokumentiert, bei Ricardo ist sie nur die Voraussetzung dafür, dass man überhaupt von Nachfrage sprechen kann, wie sie sich aber bei dem Nachfrager äussert (Preisvorstellung!), wird nicht untersucht. Der Unterschied zwischen der allgemeinen, d. h. potentiellen Zahlungsfähigkeit und der konkreten, d. h. aktuellen, scheint für Ricardo dabei gar nicht zu existieren.[4])

[1]) Die zeitliche Bestimmtheit fehlt ganz, die örtliche beschränkt sich auf die Beziehung auf den Markt.

[2]) Principles ch. XXI p. 175.

[3]) So besonders deutlich Principles ch. IX, p. 95: demand cannot increase without an increase of means in the people to pay for that which they desire.

[4]) Die Nachfrage eines Millionärs ist daher für Ricardo stets eine wirksame Nachfrage!

Allerdings einmal hat er sich in einem Brief an Malthus zu dem bemerkenswerten Zugeständnis bequemt, dass „die wirksame Nachfrage aus zwei Elementen besteht, der Macht und dem Willen zu kaufen". Aber gleich wird dies abgeschwächt, wenn Ricardo fortfährt: „Aber ich glaube, der Wille wird selten fehlen, wo die Macht vorhanden ist."[1]) Und wenn Ricardo somit nicht weiter untersucht, wie die konkreten subjektiven Bedingungen der Zahlungsfähigkeit beschaffen sind, so ist das gleiche überhaupt für alle Bedingungen von Angebot und Nachfrage der Fall.

Wie Locke, wie meist auch Smith, kommt er nicht über die allgemeinen, abstrakten Voraussetzungen heraus. So stellt er fest, dass das Angebot auf die Dauer von dem Umfang der Nachfrage bedingt sei und dass die Beschaffenheit des Gutes von grosser Bedeutung für die Regulierung des Angebotes sein könne. Als Beispiel nennt er das Angebot von Arbeit im Gegensatz zu dem leichter vermehrbarer Waren. Eine ganz ähnliche Wirkung habe auch der Grad der Beweglichkeit der in der Produktion festgelegten Kapitalien. Besteht z. B. keine Möglichkeit, das Kapital bei sinkenden Preisen zurückzuziehen, so sei es eine leere Drohung, das Angebot verringern zu wollen. Und in der gleichen Richtung bewegen sich seine Ausführungen über die Bestimmgründe der Nachfrage. Er betont daher wiederholt die Abhängigkeit der Nachfrage von der Mode, der Laune, der Wohlhabenheit und der Zunahme der Bevölkerung. Auch weist er auf die Bedeutung der verschiedenen Grade der Unentbehrlichkeit eines Gutes für den Umfang der Nachfrage hin, ebenso wie auf die Abhängigkeit dieser letzteren von der Höhe des natürlichen Preises, wenn er bemerkt, dass eine Erhöhung der Produktionskosten des Goldes „notwendig" eine Verminderung der Nachfrage bewirke.[2]) Allein der Einfluss aller dieser

[1]) Letters of D. Ricardo to T. R. Malthus, p. 140.

[2]) Principles ch. XIII, p. 116: But a tax on the produce of gold mines must, by enhancing the value of that metal, necessarily reduce the demand for it...

Momente erstreckt sich bei Ricardo nur auf die allgemeine Äusserungsform von Angebot und Nachfrage, insoweit dadurch der allgemeine Stand von Produktion und Konsumtion reguliert wird. Dieser ganze auf psychologischer Basis beruhende Prozess erscheint bei ihm als abgeschlossen, sobald es sich um ein konkretes Austauschverhältnis handelt. Denn nicht nur dass Ricardo nicht weiter untersucht, wie diese und ähnliche Faktoren sich bei dem einzelnen Anbieter und Nachfrager geltend machen, wie sie seinen Willen zu verkaufen resp. zu kaufen beeinflussen und sich zu einer bestimmten Intensität der Nachfrage und des Angebots verdichten; es scheint für ihn überhaupt im konkreten Fall keine psychologische Bestimmtheit der Mengen durch die Vorstellung eines bestimmten Preises mehr zu existieren. Und doch muss eine solche vorhanden sein, wenn anders sich auch nur — bei der quantitativen Gleichheit der beiden Mengen — der natürliche Preis realisieren soll. Nichtsdestoweniger sieht Ricardo in den auf dem Markt vorhandenen Mengen fixe Grössen, die von jeder menschlichen Erwägung losgelöst sind.

Durch das Verhältnis der angebotenen und nachgefragten Mengen werden nach Ricardo nun nicht alle Preise bestimmt, sondern nur die Preise der Monopolgüter und die Marktpreise der beliebig vermehrbaren Güter, welch letztere er als „zeitweilige und zufällige Abweichungen" vom natürlichen Preis bezeichnet. „Das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage," schreibt er,[1]) „kann wirklich auf einige Zeit den Markttauschwert einer Ware bestimmen, bis sie in grösserer oder geringerer Menge angeboten wird, je nachdem die Nachfrage gestiegen oder gesunken ist; allein diese Wirkung wird bloss von vorübergehender Dauer sein." In Wirklichkeit bestimmten die Produktionskosten zuletzt den Preis der Güter. Denn wenn z. B. die Produktionskosten der Hüte sich vermindern, dann werde zuletzt auch der Preis auf ihren neuen natürlichen Preis fallen, mag die Nachfrage auch noch so

[1]) Principles ch. XXX, p. 232ff.

gestiegen sein. Andererseits könne auch ohne eine Änderung im Verhältnis von Angebot und Nachfrage eine Preisänderung eintreten. Wenn z. B. „der Tauschwert des Geldes im Fallen ist, dann wird der Preis eines jeden Gutes steigen, und man wird nicht sagen können, dass der Preiswechsel durch die Zunahme der Nachfrage veranlasst ist, wenn von der Ware auch nicht mehr gekauft wurde". Nur für die Seltenheits- und Monopolgüter sei das Verhältnis von Angebot und Nachfrage massgebend, denn "commodities which are monopolized . . . . . fall in proportion as the sellers augment their quantity, and rise in proportion to the eagerness[1]) of the buyers to purchase them". Dabei aber ist Ricardo seiner bisherigen Auffassung der Nachfrage plötzlich untreu geworden. Denn während er noch am Anfang des gleichen Kapitels nur in dem Umfang der Nachfrage ihr Kriterion gesehen hatte, hört hier die Nachfrage durch ihre Gleichsetzung mit der Kauflust der Nachfrager auf, eine blosse Quantität zu sein.[2]) Allerdings scheint sich Ricardo dessen nicht bewusst geworden zu sein, da er diese Fassung mit jener Lord Lauderdales identifiziert, der aber unter Angebot und Nachfrage nur die konkreten Quantitäten verstanden hat.[3])

Doch entscheidend ist in diesen letzten Ausführungen für Ricardo nur die Frage, ob die Produktionskosten oder aber das Verhältnis von Angebot und Nachfrage zuletzt den Preis bestimmen. Diese ganze Fragestellung aber beruht auf einem Missverständnis. In Wahrheit handelt es sich dabei um die Frage, ob die Nachfrage oder das Angebot (im Sinne Ricardos) der auschlaggebende Faktor ist. Ein in seinem Sinne folgerichtiges Durchdenken des oben wiedergegebenen Falles, wo

[1]) Von mir gesperrt.

[2]) Allerdings hat Ricardo schon in dem Wertkapitel (Princ. ch. I, p. 10) als die Bestimmgründe des Preises der Monopolgüter ihre Seltenheit und den Wohlstand und die Neigungen der Käufer genannt. Er ist aber nicht weiter darauf eingegangen, in welcher Beziehung diese Momente zu der Formel Angebot und Nachfrage stehen!

[3]) The Earl of Lauderdale: An Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth Edinb. 1804. Insb. ch. 1, 2, 4, 5.

die Verminderung der Produktionskosten zuletzt auch eine Preiserniedrigung bewirkt, zeigt dies deutlich. Denn wie kann sich das Sinken des Preises nach Ricardo anders vollziehen als dadurch, dass infolge des gestiegenen Gewinnes neues Kapital einströmt und so das Angebot vermehrt wird oder aber dass die Anbieter in Voraussicht dieser unausbleiblichen Vermehrung des Angebots die Wirkung antizipieren.[1] Ricardo sieht daher nur deshalb in den Produktionskosten den letzten Preisbestimmungsgrund, weil und insoweit sie den ausschlaggebenden Faktor des Angebotes bilden. Und die Richtigkeit dieser Argumentation bestätigt niemand anders als Ricardo selbst, wenn er an Malthus schreibt[2]: "I do not dispute either the influence of demand on the price of corn or on the price of all other things: but supply follows close at its heels and soon takes the power of regulating price in his own hands, and in regulating it he is determined by the cost of production . . . Supply is itself controlled by comparative cost of production." Dass Ricardo aber zu einer derartigen Problemstellung überhaupt gelangen konnte, beruht auf dem Irrtum, der ihn die Frage nach dem Normalstand des Preises mit der nach seinen Bestimmgründen zusammenwerfen liess.[3]) Dieser Irrtum aber ist m. E. nichts als eine Konsequenz der ganzen ihm eigentümlichen Betrachtungsweise der ökonomischen Phänomene, einer Betrachtungsweise, die dem Problem von Angebot und Nachfrage verhängnisvoll wurde. Ricardo betrachtet nicht das Werden, sondern nur das Sein der wirtschaftlichen Erscheinungen. Er löst das Seiende, das Resultat menschlicher Handlungen, von den menschlichen Handlungen los. Aber das Sein als solches genügt ihm noch nicht, noch ist ihm zumeist zu viel des Zufälligen, des Akzidentellen daran. So sucht er denn zu dem Sein schlechthin, zu dem Sein als Idee vorzudringen: Auf dem

[1]) Auf die letztere Eventualität hat allerdings ausdrücklich erst Malthus hingewiesen.

[2]) Letters l. c. p. 177.

[3]) Vergleiche dazu auch Zuckerkandl l. c. p. 160.

Gebiete des Wertes ist die Konstruktion des natürlichen Preises als das wirkliche Sein, das eigentlich nicht ist, die Konsequenz.[1]) Dabei aber ist in methodischer Hinsicht der statische Gesichtspunkt für ihn massgebend. Die dynamische Seite des Wertproblems wird als das Akzidentelle zur Nebensache, die genetische Seite, d. h. das Werden in concreto, jedoch gänzlich vernachlässigt. Während nun diese Betrachtungsweise bei dem ganzen Wertproblem die oben angedeutete Problemverschiebung bewirkte, musste ihre Übertragung auf die Lehre von Angebot und Nachfrage zur Absurdität führen, da dieses Problem als die Lehre der Preisbestimmgründe — auch im Sinne Ricardos — rein dynamisch-genetischer Natur ist. Dennoch wird auch hier der statische Gesichtspunkt einfach übernommen: Die angebotenen und begehrten Mengen werden als gegebene, als im Augenblick der Gegenüberstellung auf dem Markte fixe Grössen angesehen. Das eigentliche Problem aber, das Werden der Quantität in concreto zu gerade der und keiner andern Quantität, wird gar nicht untersucht und die Elastizität der beiden Mengen daher nicht erkannt. Denn nur ganz allgemein und abstrakt, solange sie noch diesseits der konkreten Anwendung liegen, werden die psychischen Zusammenhänge gestreift. So wird denn schliesslich der Eindruck hervorgerufen, als handle es sich bei dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage um eine selbstständige, dem Wirtschaftsleben immanente Gesetzmässigkeit, die das Tun der wirtschaftenden Menschen beherrschte, mochte sie selbst auch erst aus dem Prinzip des Wirtschaftsmenschen deduziert worden sein. Damit aber gerät die ganze Argumentation in einen unlöslichen Widerspruch. Der homo oeconomicus, dem dies freie Spiel der nun mit naturgesetzlicher Notwendigkeit wirkenden Kräfte sein Dasein verdankt, wird nicht nur entbehrlich, sondern es ist für ihn — konsequent durchgedacht — überhaupt die Betätigung seines ureigensten Seins unter Umständen geradezu zur Unmöglichkeit geworden:

[1]) Auf anderen Gebieten: der natürliche Lohn, der natürliche Gewinnst.

Als Nachfrager nach Arbeit muss er stets einen genau bestimmten Teil des Volkskapitals (den Lohnfonds) zum Kauf der Arbeit verwenden, mag dies gegebenenfalls auch gegen ein Grundprinzip des wirtschaftenden Menschen „möglichst billig zu kaufen" verstossen. Als Anbieter einer Ware aber muss er diese, sobald er sie auf den Markt gebracht hat, zu jedem sich zufällig ergebenden Preis verkaufen, unbeschadet aller wirtschaftlichen Erwägungen. So ist denn dem Phantom des „Wirtschaftsmenschen" Leben nur eingehaucht worden, damit er im geeigneten Moment wieder zum leblosen Schatten wird, in seinem eigenen Reiche bezwungen durch die Schöpfung seines eigenen Willens. Und wenn somit in dieser „natürlichen Wirksamkeit des Verhältnisses von Angebot und Nachfrage" kein Platz mehr ist für diese oberste abstrakt-psychologische Voraussetzung, so ist dies erst recht nicht der Fall für die psychologische Bestimmtheit in concreto.

Damit aber wird das ganze angebliche Gesetz von Angebot und Nachfrage zu kaum mehr als einem blossen Spiel mit Worten. Begünstigt wurde die Auffassung von Angebot und Nachfrage als rein numerische Quantitäten durch Tatsachen aus der Preisbildung des Arbeitsmarktes und des Börsenverkehres. Denn einmal vollzieht sich in dieser Zeit das Angebot der Arbeit wirklich ohne Preisvorbehalt, andererseits sucht das Geld auf der Börse unter jeder Bedingung eine zinstragende Anlage. Das Nichtbestehen eines Preisvorbehaltes aber verschleierte die psychologische Bestimmtheit der Quantitäten. Dazu kommt noch, dass die Geldquantitätstheorie von jeher die Geldmenge als Nachfrage nach Waren infolge der Verkennung des Wertmesser-Charakters des Geldes als mechanische Quantität aufgefasst hatte.[1]) Diesen Zusammenhang darf man bei einer Beurteilung der Ricardoschen Lehre nicht ausser acht lassen. Im letzten Grunde ist sie

[1]) Vergleiche dazu Laughlin, The Principles of Money, worin eine ausführliche Dogmengeschichte und Kritik der Geld-Quantitätstheorie gegeben ist. Insb. ch. VII, VIII.

llerdings das Resultat jenes einseitigen, abstrakten Denkens, as sich in der Konstruktion künstlicher, allgemein-gültiger Iassstäbe erschöpft und schliesslich in dem Wirtschaftsleben ichts sieht als ein Spiel von Quantitäten, das nur das Auge es Mathematikers enthüllen kann. In Ricardo gipfelt diese anze Entwicklung. Denn die ungeheuere Einseitigkeit der Iethode wird noch gesteigert durch die Einseitigkeit seiner egabung, der es an jedem allgemein-philosophischen und sbesondere historischen Verständnis fehlte.

Demgegenüber bilden die Ausführungen von Malthus und . B. Say, soweit sie Angebot und Nachfrage betreffen, ge-issermassen eine Reaktion, die Reaktion des gesunden Ienschenverstandes.

§ 3.

Malthus.

Es ist kein blosser Zufall, dass diese Reaktion gerade on Malthus ausgeht. Ist Malthus doch einer der ersten, der ich gegen die „vereinfachende und verallgemeinernde" Methode Ricardos wendet und ihr eine Methode entgegensetzen will, ie die konkreten Tatsachen des Wirtschaftslebens in höherem Iasse berücksichtigt.[1]) Und wie die Ricardosche Betrachtungs-eise ihre tiefste Begründung in seiner geistigen Persönlich-eit findet, so gilt das gleiche auch für Malthus. Denn Ialthus besass — selbst nach dem Urteil eines Zeitgenossen,[2]) er sonst scharf gegen ihn Stellung genommen hat — „in inem hohen Grade die Gabe der Beobachtung einzelner hänomene". Dies aber musste ihm im Verein mit seinen efinitorischen Neigungen — ist Malthus doch auch der Ver-asser eines Werkes über die Definitionen in der politischen konomie[3]) — in einer Lehre zu statten kommen, die von

[1]) Principles of Political Economy 1. Aufl. 1820, Einleitung. Sonst tiere ich nach der umgearbeiteten 2. Auflage von 1836.

[2]) Torrens: Production of Wealth 1821, Einleitung.

[3]) Definitions in Political Economy 1827.

Locke bis auf Ricardo gerade jede genaue Beobachtung und Analyse der wirklichen Tatsachen der Preisbildung vermissen liess. Allerdings ist in der Malthusschen Lehre nichts Wesentliches enthalten, was nicht schon in den Ausführungen Steuarts vorhanden gewesen wäre, der auch hierin der Vorgänger des Malthus gewesen ist. Aber gegenüber der Smithschen und Ricardoschen Auffassung bedeutet das Wiederaufgreifen der Steuartschen Unterscheidung zwischen dem Wesen der grossen und der hohen Nachfrage — und darauf laufen die Malthusschen Auslassungen in der Hauptsache hinaus — einen bemerkenswerten Fortschritt. Dazu kommt noch, dass Malthus Steuart an Übersichtlichkeit und Einheitlichkeit der Darstellung ebenso sehr übertrifft, wie an peinlicher Scheidung der einzelnen Begriffe. Andererseits aber sucht Malthus im Gegensatz zu der Steuartschen Methode nur im engen Rahmen einer Formel die Lösung des Problems zu geben.

Zunächst führt er aus,[1]) dass in der Formel „das Verhältnis von Angebot und Nachfrage bestimmt den Preis" unter Angebot und Nachfrage nicht der blosse Umfang der Nachfrage und des Angebotes verstanden werden dürfe. Denn das Verhältnis des wirklichen Umfanges (actual extent) der Nachfrage zu dem des Angebotes sei im allgemeinen das der Gleichheit. „Wenn das Angebot auch noch so klein ist, der Umfang der Nachfrage kann nicht grösser sein; und wenn das Angebot auch noch so gross ist, der Umfang der Nachfrage wird in den meisten Fällen im Verhältnis des durch den Wunsch zu verkaufen verursachten Preisfalles zunehmen und die Konsumtion so am Ende der Produktion gleichkommen." Wenn dem aber so ist, so könne ein Preiswechsel auch nicht durch eine Änderung in dem Verhältnis des Umfanges von Angebot und Nachfrage verursacht sein. Nachfrage bedeutet daher in dieser Formel „der Wille zu kaufen, verbunden mit den allgemeinen Kaufmitteln, das Angebot dagegen die Menge der zum Verkauf bestimmten Waren, verbunden mit dem

[1]) Principles Insb. ch. II, ferner Definitions ch. X.

Willen, sie zu verkaufen". (The demand may be defined to be the will of persons to purchase the commodity, combined with their general means of purchasing; and supply the quantity of the commodities for sale combined with the desire to sell them.) Nicht der Umfang, sondern die Intensität der Nachfrage sei also das ausschlaggebende Moment. „Je grösser nun der Grad des Willens und der Fähigkeit zu kaufen ist, insofern diese sich auf eine bestimmte Ware richten, um so grösser und intensiver ist die Nachfrage danach." Die Intensität der Nachfrage ist daher der Grad des Opfers, das die Käufer bringen können und wollen, um ihre Bedürfnisse zu befriedigen. Die Intensität der Nachfrage bedeutet somit nicht etwa die blosse Heftigkeit des Wunsches zu kaufen, sondern den Wunsch zu kaufen, verbunden mit der Bereitwilligkeit, eventuell einen hohen Preis zu zahlen. Diese Intensität aber kommt nicht in jedem Falle zum Ausdruck. Denn „wie gross auch immer dieser Wille zu kaufen und diese Zahlungsfähigkeit unter den Nachfragern sein mag, keiner von ihnen wird bereit sein, einen höheren Preis für eine Ware zu zahlen, wenn er diese zu einem niedrigen erstehen kann." So lange daher die Mittel und die Konkurrenz der Verkäufer die verlangte Menge zu einem niedrigen Preis weiter zu Markt bringen, werde sich die ganze Intensität der Nachfrage gar nicht zeigen. Andererseits sei die Gewährung eines höheren Preises (bei gleichbleibendem Wert des Geldes) identisch mit einer Steigerung der Intensität der Nachfrage. "And the real question is, what are the causes which determine the increase or diminution of this intensity of demand, which shows itself in a rise or fall of prices". Als solche Momente aber, „die den Ausdruck einer grösseren Intensität notwendig machen", kommen nach Malthus in Betracht: „eine Zunahme in der Zahl, in den Bedürfnissen und Mitteln der Nachfrager oder ein Ausfall im Angebot". Die entgegengesetzte Wirkung aber haben „eine Abnahme in der Zahl, in den Bedürfnissen und Mitteln der Nachfrager oder eine Zunahme im Angebot". Im ersten Fall ermögliche die Zunahme der Intensität der

Nachfrage, die in der Gewährung eines höheren Preises zum Ausdruck komme, "either peaceably to devide an actual produce or to prevent the future produce of the same kind from failing". Im anderen Falle aber werde die Intensität der Nachfrage in geringerer Höhe zum Ausdruck kommen, da die Konkurrenz der Anbieter die Waren zu einem niedrigeren Preis anbieten muss, "in order to take off a temporary abundance or to prevent a constant excess of supply contingent upon a diminution in the costs of production, without a proportionate diminution in the price of produce". So sei es denn nur das Verhältnis zwischen der Intensität der Nachfrage und dem Angebot, das den Preis bestimmt, während eine blosse Veränderung des Umfanges der Nachfrage nie und nimmer eine Preisänderung hervorrufen könne. Das so interpretierte Gesetz von Angebot und Nachfrage ist für Malthus "the dominant principle" der Preisbildung, und zwar von solcher Allgemeingültigkeit, dass sich, wie er bemerkt, „wahrscheinlich kein einziges Beispiel eines Preiswechsels aufzeigen lasse, der nicht in befriedigender Weise auf einen vorhergehenden Wechsel in dem so gekennzeichneten Verhältnis von Angebot und Nachfrage zurückgeführt werden könne". Angebot und Nachfrage bestimmten daher sowohl den Marktpreis als den natürlichen Preis. Nur werde letzterer resp. seine Komponenten durch das gewöhnliche (ordinary and average) Verhältnis von Angebot und Nachfrage bestimmt. Die Produktionskosten aber haben nur insoweit Einfluss, als sie das Verhältnis des Umfanges des Angebotes zu der Nachfrage tangieren. Denn "the payment of this cost is the necessary condition of their supply". Dabei genüge schon die Möglichkeit eines Ausfalles oder Überflusses im Angebot, um eine den Produktionskosten entsprechende Änderung in dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage zu bewirken. Ist andererseits ein Wechsel in dem Umfang des Angebotes ausgeschlossen, ob nun die Produktionskosten steigen oder fallen, so werde bei gleichbleibender Nachfrage kein Preiswechsel eintreten können. Die Nachfrage aber, die bereit ist, den

den Produktionskosten entsprechenden „notwendigen“ Preis zu zahlen, nennt Malthus die wirksame Nachfrage, indem sie den Fortgang der Produktion einer Ware sicherstellt. Darin aber erschöpfe sich ihre Bedeutung. Aus ihrem Verhältnis zu dem Angebot lasse sich der Preis keinesfalls erklären. "It is unvariably and exclusively the intensity of demand and not the effectual demand, which is referred to, when it is said and correctly, that the prices of commodities vary as the demand directly, and the supply inversely."

Die Vorzüge der Malthusschen Ausführungen liegen auf der Hand. Er hat seit Steuart zum erstenmal in der britischen Wissenschaft wieder deutlich gezeigt, dass mit der Berufung auf das Verhältnis zweier Quantitäten zur Erklärung des Preises nichts gesagt ist, dass der Umfang von Angebot und Nachfrage nicht den Preis bestimmen kann, sondern selbst von dem Preis abhängig ist. Am klarsten hat dies Malthus für die Nachfrage nachgewiesen, während er — wie seltsamerweise auch Steuart — die Angebot-Seite vernachlässigt hat, wie er denn auch nirgends den Begriff der Intensität des Angebotes formuliert hat, so nahe dies schon nach seiner eigenen Definition des Angebotes gelegen hätte.

Andererseits aber gibt auch die Malthussche Formel keineswegs die Lösung des Problemes. Hatte die bisherige Lehre die Preisänderungen aus Änderungen in dem Umfang der begehrten und angebotenen Mengen abgeleitet, so hat Malthus demgegenüber mit Recht darauf verwiesen, dass der Umfang der Nachfrage selbst von ihrer Intensität abhängt und dass diese Intensität sich in der Bereitwilligkeit, einen bestimmten Preis zu zahlen, dokumentiert. Es bleibt daher noch die Hauptfrage zu beantworten, wodurch denn die Intensität, d. h. der Grad des Opfers, das die Nachfrager bringen können und wollen, um ihre Bedürfnisse zu befriedigen, bestimmt wird. Darauf findet sich jedoch bei Malthus keine Antwort. Allerdings ist für Malthus "the real question, what are the causes which determine the increase or diminution of this intensity", aber er wirft die Beantwortung dieser Frage

zunächst mit der jener anderen zusammen, welche Momente den Ausdruck einer grösseren oder geringeren Intensität hervorrufen.[1]) Dass dies aber zwei grundverschiedene Fragen sind, zeigt die ausdrückliche Konstatierung des Malthus, dass die wirkliche Intensität der Nachfrage nicht immer voll zum Ausdruck kommen wird. Aber selbst wenn man annehmen wollte, dass Malthus im Widerspruch zu dieser und anderen Äusserungen[2]) unter Intensität nicht den potentiellen, sondern konkreten „Grad des Opfers" verstände, so ist mit dem Hinweis, dass z. B. ein Ausfall im Angebot eine Steigerung der Intensität bewirkt, nur der äussere Anlass bezeichnet, nicht aber das Warum beantwortet. Zudem verläuft diese Argumentation in einem offenkundigen Zirkelschluss, wenn Malthus unter den Bestimmgründen der Intensität der Nachfrage auch den Umfang von Angebot und Nachfrage nennt. Denn Malthus argumentiert dann folgendermassen: Das Verhältnis zwischen der Intensität der Nachfrage und dem Angebot bestimmt den Preis, der Preis wiederum das Verhältnis von Angebot und Nachfrage. Von diesem aber wird die Intensität der Nachfrage ihrerseits für abhängig erklärt. So ist denn die Malthussche Formel nur eine Wiederholung des eigentlichen Problemes. Der einzige Ausweg aus allen diesen Widersprüchen bleibt nur die Analyse aller der Bestrebungen, die sich auf beiden Seiten eines Tausches geltend machen. Nur so kann die Frage beantwortet werden, wie sich die Intensität der Nachfrage zu einer bestimmten Preisvorstellung verdichtet, nur so auch die Frage, inwieweit die wirkliche Intensität der einzelnen Nachfrager in dem konkreten Fall der Marktpreisbildung zum Ausdruck kommen wird.

---

[1]) Nach der Aufzählung der Bestimmgründe sagt Malthus wörtlich: "Now the first class of these causes is obviously calculated to call forth the expression of a greater intensity of demand and the other of a less."

[2]) So heisst es einmal: "In reality prices are determined by the demand in posse compared with the supply in esse."

§ 4.

J. B. Say.

Eine drastische Bestätigung dieser Tatsache bieten die Ausführungen J. B. Says.[1]) Hatte Malthus nur darauf hingewiesen, dass mit einem Preiswechsel auch Änderungen in dem Umfang der begehrten und angebotenen Mengen verbunden sind, so spricht es Say klar aus, dass die Begriffe Angebot und Nachfrage überhaupt nur durch die Zufügung eines bestimmten Preises Sinn bekommen, wenn er schreibt: „Et comme cette quantité (sc. demandée) varie suivant le prix auquel elle peut être offerte, on voit que l'on ne doit jamais parler de quantité demandée sans exprimer ou supposer convenue cette restriction: au prix où l'on peut se la procurer.“ [2]) Und ganz entsprechend bedeute Angebot die Menge der Waren, „que ses possesseurs actuels sont disposés . . . . . à vendre au cours .“[3]) Als Konsequenz dieser Begriffsbestimmung von Angebot und Nachfrage ist der Satz aufzufassen: „Man hat oft gefolgert, dass eine Ware um so teurer ist, je geringer das Angebot, und um so billiger, je grösser das Angebot. Man hat dabei nicht darauf geachtet, dass die angebotene oder begehrte Menge ein Effekt des Preises der Waren und nicht seine Ursache ist.“[4]) Aus dieser Erkenntnis aber folgt für Say die weitere, dass die alte Formel „Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis“ erst einen Inhalt bekommt durch eine Untersuchung der Bestimmgründe des Marktpreises, „dont cette offre et cette demande ne sont que l'effet .“[5])

So hat denn Say in mustergültiger Weise das Problem gestellt. Aber er ist dabei stehen geblieben. Statt die von

---

[1]) J. B. Say: Cours complet d'économie politique pratique 3. édition 1852. Id.: Traité d'économie politique 6. édition 1841.

[2]) Traité p. 318.

[3]) Traité p. 319. Ganz ähnlich heisst es Cours p. 354: «La quantité offerte ou demandée est un effet du prix qu'ont les choses et n'en est pas la cause.»

[4]) Cours p. 354. Ganz ähnlich Traité p. 316.

[5]) Cours p. 355.

ihm selbst als unerlässlich geforderte Analyse der Bestimmgründe des Preises zu geben, erschöpfen sich seine weiteren Ausführungen, ähnlich wie bei Smith und Ricardo, in Feststellungen allgemeiner Natur und enthalten keinerlei Bestimmgründe für die konkreten Preisvorstellungen der Nachfrager und Anbieter. Wohl legt Say im Gegensatz zu seinen Vorgängern dar, dass der Preis auch den Umfang der Nachfrage des einzelnen Käufers berühre, weil man für jedes Gut eine bestimmte Zahlungsfähigkeit besitze. Wonach sich diese aber im konkreten Fall richtet, wie sie zur Zahlungswilligkeit werden kann, hat er nicht untersucht, sondern nur ganz allgemein auf eine Klassifikation der Güter nach ihrer Wichtigkeit hingewiesen. Allein für die Abhängigkeit des Gesamtumfanges der Nachfrage nach einem bestimmten Gut von den allgemeinen Vermögensverhältnissen eines Landes hat er bestimmtere Angaben gemacht. Sonst beruft er sich in erster Linie auf den Einfluss der Produktionskosten, die sowohl das Angebot als die Nachfrage beschränkten und bestimmten. In welcher Weise sie die Preisvorstellungen der Nachfrager und Anbieter tangieren, ist nicht zu ersehen. Überhaupt ist hier kein einheitlicher Gedankengang mehr aufzuzeigen, es finden sich vielmehr die ärgsten Widersprüche. So werden bald die Produktionskosten als der letzte Preisbestimmungsgrund aufgezeigt, bald sollen sie umgekehrt von dem Preise des Endproduktes bestimmt werden. Statt der Analyse der tieferen Bestimmgründe der begehrten und angebotenen Mengen finden wir schliesslich als das Endresultat der Untersuchung gerade den Satz, dessen Inhaltslosigkeit Say selbst gekennzeichnet hatte. Er fasst ihn in folgende Worte: «Le prix (des produits) s'élève en proportion de la demande qu'on en fait et en raison inverse de la quantité qu'on on peut fournir; et par la même raison, le prix des produits baisse d'autant plus qu'ils sont plus offerts et moins demandés. . . . . C'est à cela que se réduit la théorie de l'offre et de la demande des produits.» [1])

[1]) Cours p. 362. Von mir gesperrt.

Und dass mit dieser Formulierung Say wirklich die Quintessenz der Lehre von Angebot und Nachfrage zu geben glaubt, zeigt die Tatsache, dass er sie an anderer Stelle fast wörtlich wiederholt und hinzusetzt: „Dieses Prinzip ist fundamental in der National-Ökonomie; es wird durch eine konstante Erfahrung bestätigt und durch Vernunftgründe erklärt.“ [1])

Trotzdem somit Say in dem Endergebnis seinen richtigen Ausgangspunkt verleugnet, ist die Bedeutung Says für die Lehre von Angebot und Nachfrage nicht gering anzuschlagen. Es finden sich bei ihm in doppelter Beziehung die Ansätze zu der heute allgemein akzeptierten Betrachtungsweise des Problemes. Indem er einmal die Abhängigkeit der jeweilig begehrten und angebotenen Mengen von dem Preis klar formuliert hat, ist er ein Vorläufer jener Ökonomen geworden, die an der Hand der sogen. Angebot- und Nachfrage-Kurven die zu jedem Preis gehörigen Mengen aufzuzeigen suchen. Nach der anderen Seite aber hat er durch den prägnanten Hinweis auf die Notwendigkeit einer Untersuchung der Bestimmgründe des mit dem Angebot und der Nachfrage verbundenen Preises die einzig korrekte Fassung des eigentlichen Problemes der Preisbildung gegeben und damit zugleich den Ansatzpunkt charakterisiert, von dem aus später insbesondere Hermann weitergearbeitet hat. Wenn Say selbst auch den richtigen Weg nicht nur nicht gegangen ist, sondern sogar wieder aus den Augen verloren hat, so hat er ihn doch an manchen Stellen klarer gewiesen als irgend einer seiner Vorgänger.

§ 5.

Lauderdale. Torrens. James Mill. Mac Culloch. De Quincey.

Gegenüber den Lehren der Häupter der klassischen Schule treten die Ausführungen der anderen Schriftsteller der Zeit,

[1]) Oeuvres d. Ricardo p. 9 ch. I: «La valeur (d'une denrée) s'élève d'autant plus qu'elle est plus demandée et moins offerte, et s'élève d'autant moins qu'elle est moins demandée et plus offerte. Ce principe est fondamental en économie politique; il est confirmé par une expérience constante, il est expliqué par le raisonnement.»

mit der einzigen Ausnahme Seniors, an Bedeutung und Eigenart zurück, mochten sie nun nichts weiter als die Schüler ihres Lehrers sein, wie James Mill, Mac Culloch und De Quincey, oder sich, wie Lauderdale und Torrens, einen eigenen prinzipiellen Standpunkt bewahrt haben. In ihren Ausführungen über Angebot und Nachfrage ist nichts enthalten, worin sie sich von den bisher dargestellten Lehren unterscheiden.

Lauderdale[1]) gibt unter Berufung auf Locke und Law den alten Satz wieder: "The value of every thing depends upon the proportion betwixt the demand for it and the quantity of it." Was für Mengen er dabei vor Augen hat, ist aus seinen Ausführungen ebensowenig ersichtlich wie aus denen seiner Vorbilder. Das anlässlich der Darstellung der Lockeschen Lehre Gesagte, wäre hier zu wiederholen. Eigenartig ist nur, dass Lauderdale wiederholt auch von dem Einfluss des Preises auf den Umfang von Angebot und Nachfrage spricht, dass er andrerseits in seinen Beispielen stets einen bestimmten Preis als mit dem Angebot und der Nachfrage verbunden voraussetzt. Wie sich dies zu seiner allgemeinen Formel verhält, wird nirgends ausgeführt.

Ebenso nichtssagend sind auch die Auslassungen Torrens'.[2]) Er wiederholt in seiner Preistheorie zunächst einfach die alte Formel.[3]) Erst bei seiner Untersuchung des Verhältnisses zwischen der Gesamt-Konsumtion und der Gesamt-Produktion eines Landes nimmt er den Anlauf zu einer Begriffsbestimmung. Aber statt der von ihm beabsichtigten "accurate and complete analysis of the important principles of supply and demand" kommt er nicht über die Definition der wirksamen Nachfrage im Sinne Adam Smiths hinaus, während er unter Angebot

---

[1]) Lauderdale, l. c.

[2]) Torrens, An Essay on the Production of Wealth 1821. Insb. ch. I, ch. VI section VI.

[3]) . . . . the exchangeable value of every commodity will, in any given state of the market, be determined by the proportion between the supply of it and the demand for it.

„die auf den Markt zum Verkauf gebrachte Menge“ versteht, also sich auch hierin mit der Adam Smithschen Definition begnügt.

James Mill,[1]) der philosophische Lehrer und ökonomische Schüler Ricardos, ist um nichts bedeutsamer. Seine Ausführungen decken sich bis in Einzelnheiten völlig mit denen Ricardos, nur tritt infolge der grösseren Klarheit seines Stiles und der leichteren Fasslichkeit seiner Darstellung das Nichtssagende der quantitativen Formel noch stärker hervor; so wenn er zur Erläuterung „des Gesetzes von Angebot und Nachfrage“ folgendes ausführt: „Wenn eine grosse Menge Getreide auf dem Markt zum Austausch gegen Tuch bestimmt ist und nur eine kleine Menge Tuch gegen Getreide, so wird eine grosse Menge Getreide für eine kleine Menge Tuch gegeben werden. Wenn aber diese Menge Tuch auf dem Markt vergrössert wird ohne eine Zunahme der Getreidemenge, so wird die Menge Getreide, die man für eine bestimmte Menge Tuch gibt, entsprechend kleiner sein.“ [1]) Dass in dieser Formulierung eine eklatante petitio principii enthalten ist, indem das zu erklärende, das Austauschverhältnis zweier Güter, schon als gegeben vorausgesetzt wird, wird sich Mill zwar bewusst, wenn er fortfährt: „Diese Antwort löst indessen nicht die ganze Frage. Die Menge, in der Waren gegeneinander ausgetauscht werden, hängt von dem Verhältnis des Angebotes zur Nachfrage ab. Es ist daher offenbar notwendig zu untersuchen, wovon dieses Verhältnis abhängig ist.“ Allein statt eine solche Untersuchung zu geben, die er selbst als „eine der wichtigsten der politischen Ökonomie“ bezeichnet, weiss Mill nichts anderes zu sagen, als dass die Nachfrage zwar die Existenz des Angebotes bedinge, dass ihr gegenseitiges Verhältnis auf die Dauer aber durch die Produktionskosten, die daher der ausschlaggebende Faktor der Preisbestimmung seien, bestimmt werde. Mit dieser Konstatierung

---

[1]) Elements of Political Economy. 3. edition 1843. Insbesondere ch. III. und ch. IV.

ist für Mill das Problem erschöpft, was um so verwunderlicher ist, als er an anderer Stelle — bei einer Untersuchung über den Umfang der Konsumtion — die Nachfrage als "the will to purchase and the means of purchasing" definiert und die begehrte Menge davon abhängig sein lässt.

Auch Mac Culloch[1]) beschränkt sich auf die Wiederholung des von anderen Gesagten. Er formuliert in Anschluss an Smith den Begriff der wirksamen Nachfrage: "a demand to be effectual must be such as will cover the expense of production." Sonst aber bewegen sich seine Ausführungen ganz im Gedankenkreis der Ricardoschen Lehre. Bemerkenswert ist höchstens, dass sich bei ihm die schon bei Ricardo angetroffene Disharmonie zwischen der sonstigen Auffassung der Nachfrage und der Auffassung der Nachfrage in dem Falle der Monopolgüter noch deutlicher zeigt. Denn wenn Mac Culloch ausführt, dass der Preis der Monopolgüter "varies as the demand and is totally unaffected by another circumstance", so ist das für ihn identisch mit dem Satz, dass der Preis der Monopolgüter bestimmt wird "by the degree of their real or supposed utility, compared with the means and necessities of the buyers". Hier hört also — wie in dem entsprechenden Falle Ricardos — die Nachfrage als Preisbestimmungsgrund auf, eine Quantität zu sein.

Etwas selbständiger als diese Ausführungen des Popularisators der Ricardoschen Lehren sind diejenigen De Quinceys,[2]) des scharfsinnigsten Kopfes des Ricardo-Kreises. Er erkennt klar die Unmöglichkeit, auf Grund der Gegenüberstellung der angebotenen und begehrten Menge zur Bestimmung irgend eines Preises zu gelangen, und sieht daher in der Formel, die aus dem Verhältnis der Quantitäten schlechthin den Preis erkennen will, nichts als "a crazy maxim". Denn während

---

[1]) Mac Culloch: Principles of Political Economy. Insbesondere Part III Sections 1—3.

[2]) De Quincey, The Logic of Political Economy [The Collected Writings (Masson)] Vol. IX. Insb. ch. I, II.

man sich einbilde, den Preis einfach aus dem Verhältnis des Angebotes zur Nachfrage zu bestimmen, bestimme man ihn in Wirklichkeit stets auch unter Berücksichtigung des Produktionskostenpreises. Das jeweilige Verhältnis von Angebot und Nachfrage sei nur das den natürlichen Preis „modifizierende Element". Somit werde auch der von den Produktionskosten abweichende Marktpreis nicht, wie auch Ricardo angenommen habe, einfach durch das Verhältnis der angebotenen zur begehrten Menge bestimmt, sondern in erster Linie ebenfalls durch die Höhe der Produktionskosten.

Mit dieser Feststellung hat sich De Quincey begnügt. Irgend eine Verknüpfung der Tatsache, dass bei der Marktpreisbildung auf seiten der Käufer und Verkäufer schon eine bestimmte Preisvorstellung vorhanden ist, mit der anderen Tatsache, dass bestimmte Mengen angeboten resp. begehrt werden, hat er nicht versucht. Er hat nicht den naheliegenden Schluss gezogen, dass es sich hier um eine psychologische Bestimmtheit der angebotenen und begehrten Mengen handelt, die also keine fixen, sondern vom jeweiligen Preise abhängige Grössen sind. Statt dessen leitet De Quincey ganz im Geiste der Ricardoschen Auffassung einfach aus Veränderungen in dem Verhältnis der Quantitäten auch Veränderungen des Preises (d. h. Modifikationen des Produktionspreises) ab, ohne sich bewusst zu werden, dass nicht ein jeder Wechsel in dem Verhältnis der Mengen auch einen Preiswechsel zur Folge hat.

§ 6.

N. W. Senior.

Wirklich eigenartig ist dagegen die Stellungnahme Seniors[1]) zu dem Problem von Angebot und Nachfrage. Für ihn bedeutet die gewöhnliche Feststellung, dass sich die Güter im Verhältnis von Angebot und Nachfrage tauschen, "that they exchange in proportion to the force or weakness

[1]) Senior, Nassau William, Political Economy 5. edition 1863.

of the causes which give utility to them respectively, and to the weakness or force of the obstacles by which they are respectively limited in supply". Denn man bezeichne die Stärke der Umstände, die einem Gute Nützlichkeit verleihen, durch das Wort „Nachfrage", die Schwäche der Hindernisse, die die Quantität einer Ware beschränken, durch das Wort „Angebot". Die Nachfrage ist daher für Senior der Ausdruck der Nützlichkeit eines Gutes oder, da ja alle Nützlichkeit relativ sei, der Grad, in dem der Besitz eines Gutes erwünscht ist. Das Wort Nachfrage sei daher im richtigen Sinn gebraucht, wenn man sage, dass eine ungünstige Weizenernte die Nachfrage nach Hafer und Gerste steigert. Dadurch werde die erhöhte Nützlichkeit der Gerste oder des Hafers ausgedrückt oder, mit anderen Worten, der gesteigerte Wunsch der Allgemeinheit nach ihrem Besitz. Der Ausfall in der Weizenernte gebe, bemerkt Senior gegenüber den Schriftstellern, die, wie Malthus, die Nachfrage als den Wunsch zu besitzen, verbunden mit der Zahlungsfähigkeit, definiert hatten, den Konsumenten der Gerste und des Hafers keine gesteigerte Kauffähigkeit, noch werde dadurch — und dies richtet sich gegen die Identifizierung der Nachfrage mit der gekauften oder konsumierten Menge — die gekaufte oder konsumierte Menge vergrössert. Nur die Art des Konsums werde geändert; statt zur Fütterung von Pferden oder zur Herstellung von Spirituosen werde ein grösserer Teil zur menschlichen Nahrung verwendet werden. Da aber das letztere Bedürfnis wichtiger als jene anderen Bedürfnisse sei, so sei die Nützlichkeit einer bestimmten Menge dieser Güter gestiegen. Die Nützlichkeit ist daher für Senior „keine den Dingen, die wir als nützlich bezeichnen, innewohnende Eigenschaft", sondern nur „ein Ausdruck der Beziehungen der Güter zu den Beschwerden und Freuden der Menschen", ein Ausdruck für die Beurteilung „der Fähigkeit eines Gutes, Lust zu erregen und Beschwerden zu verhüten". Die daraus resultierende unendliche Verschiedenheit in der relativen Nützlichkeit verschiedener Güter für verschiedene Personen sei das Motiv

eines jeden Tausches. Die Nützlichkeit oder, in anderen Worten, die Nachfrage, eine Ware zu kaufen oder zu mieten, hängt in erster Linie von den Hindernissen ab, die das Angebot dieser beschränken. Denn mit steigender Menge fällt sie, mit zunehmender Menge vermindert sie sich. Wenn man aber in einer Zu- oder Abnahme des Angebots einen Bestimmgrund des Tauschwertes sehe, so dürfe man darunter nicht nur eine tatsächliche Zu- oder Abnahme verstehen — ausser in wenigen Fällen oder für sehr kurze Zeiträume — sondern eine Zu- oder Abnahme, die durch eine Zu- oder Abnahme in den das Angebot beschränkenden Hindernissen verursacht ist. Beschränkt im Angebot aber sind alle Güter, „von denen nicht jeder so viel er will haben kann gegen die blosse Mühe, sie in Besitz zu nehmen". Die Beschränktheit des Angebotes selbst ist bald eine absolute, bald eine — und zwar in der Mehrzahl der Fälle — relative. Das Angebot der absolut beschränkten Güter ist überhaupt nicht zu vermehren, das der relativ beschränkten durch Überwindung der es beschränkenden Hindernisse. Da diese aber bei den sogen. beliebig vermehrbaren Gütern einzig in der Schwierigkeit bestehen, Personen zu finden, die bereit sind, die zur Produktion der Ware notwendigen Kosten aufzuwenden, so ist das Angebot dieser Güter durch die Produktionskosten beschränkt, die damit zum Regulator des Tauschwertes werden.

Allein unbeschadet aller ihrer sonstigen Eigenart hat die Seniorsche Formel jedenfalls das eine und zwar entscheidende Moment mit den anderen bisherigen Lehren gemein, nämlich dass sie gleichfalls nicht über die Andeutung des Problemes, das sie zu lösen vorgibt, herauskommt. Wenn die früheren Ökonomen die psychologische Bestimmtheit der angebotenen und begehrten Mengen teils völlig ignoriert, teils nicht analysiert hatten, so dass die Formel „Angebot und Nachfrage" nichts mehr als eine Wiederholung des eigentlichen Problemes und eine Beschreibung gewisser äusserer Vorgänge darstellte, so hat Senior mit seiner Lehre allerdings gerade auf die

psychologische Fundierung des Preisphänomens hingewiesen. Dadurch aber, dass für ihn Angebot und Nachfrage nichts als der Ausdruck der Voraussetzungen dafür sind, dass ein Gut Tauschwert haben kann, kommt er mit seiner Formel eigentlich gar nicht an das Problem heran, das die Doktrin mit dem Satz von Angebot und Nachfrage lösen will. Denn so richtig es auch ist, dass der Tauschwert ein gewisses Missverhältnis zwischen Deckung und Bedarf (Vorrat und Nachfrage) voraussetzt, so wertvoll insbesondere auch der Hinweis auf die Relativität der Nützlichkeit und auf ihre Abhängigkeit von dem Vorrat ist, Senior hätte mit einer derartig gefassten Formel, selbst wenn er die Wurzeln des Tauschwertes so weit zurückverfolgt hätte, dass er aus ihnen auch die Grösse des Wertes hätte erklären können, und nicht statt dessen an das rein beschreibende Moment der Produktionskosten appelliert hätte, doch nur die allgemeinen Bedingungen und Bestimmgründe des Wertes angegeben. Über die Bildung des einzelnen Preises, der doch auf Grund der verschiedenartigsten individuellen Wertschätzungen zustande kommt, wäre dann noch gar nichts gesagt. Auch hier hätte daher die Analyse der bei der konkreten Preisbildung wirksamen Faktoren erst einzusetzen.[1])

Somit ergibt diese Prüfung der Seniorschen Doktrin im Grunde genommen das gleiche Resultat wie diejenige der vorherigen Lehren. Hatten die letzteren nur das Endergebnis der Preisbildung betrachtet, ohne ihre Fundierung zu berücksichtigen, so hat Senior dem gegenüber zwar

[1]) Bemerkenswert ist übrigens, dass bei der Betrachtung der Preisbestimmung der absoluten Monopolgüter Senior nicht bei diesen Voraussetzungen des Tauschwertes stehen geblieben ist, sondern als Bestimmgründe "the will and the ability of the consumers" aufzählt. Damit berichtigt Senior implicite seine sachlich unrichtige Polemik gegen die Malthussche Definition, die unter der Intensität der Nachfrage die gleichen Preisbestimmgründe zusammenfasst. In welchem Verhältnis dieser Satz aber zu seiner Hauptformel steht, lässt Senior selbst nicht erkennen.

den psychologischen Unterbau angedeutet, dafür aber den weiteren Aufbau vernachlässigt. Die notwendige systematische Zergliederung aller Bestimmgründe, die zugleich auch die Verbindung zwischen den beiden einander entgegengesetzten Ansatzpunkten der Seniorschen und der sonstigen Lehre geben würde, fehlt sowohl bei Senior als bei seinen Vorgängern.

III. Kapitel.

Höhepunkt und Umschlag der deskriptiven Lehre.

§ 1.

John Stuart Mill.

Es scheint im Gange der Entwicklung einer jeden Wissenschaft zu liegen, dass auf die schöpferische Tätigkeit originaler Geister und die ergänzende Kleinarbeit der Epigonen ein Stadium folgt, das das Fazit des jeweiligen Bestandes an wissenschaftlichen Erkenntnissen einer Zeit zieht, wo an die Stelle der Ausschau nach neuen Wahrheiten die Rück-, die Umschau tritt. Das ruhende Auge aber sichtet nicht nur den materiellen Inhalt der gewonnenen Erkenntnis, es bringt auch die Voraussetzungen und die Grenzen dieser zum Bewusstsein, sich selbst und andern. So aber kann das, was vom Standpunkt bestimmter historisch wirksamer Tendenzen als Kulminationspunkt erscheint, zugleich auch zum Träger des Keimes des Umschlages werden und damit wiederum zum Bürgen und Vermittler der historischen Kontinuität. In der Geschichte der britischen nationalökonomischen Forschung bezeichnet der Name J. St. Mills einen derartigen Markstein. Hatten die Klassiker zum Beispiel die abstrakte deduktive Methode in naiver Weise gehandhabt, ohne sich über ihre einseitigen Voraussetzungen Rechenschaft abzulegen, so weist Mill auf die hypothetische Geltung der gefundenen Sätze

hin.[1]) Diese Beschränkung des Geltungsgebietes bedeutet für J. St. Mill allerdings in keiner Weise eine Wertminderung der überlieferten Erkenntnisse. Seine Lehre trägt auf dem Gebiete der abstrakten Theorie nicht das Gepräge müder Resignation an sich. J. St. Mill hat sich nicht damit begnügt — um ein Bild zu gebrauchen — das alte Gebäude mit einem Notdach abzuschliessen, er hat es mit einer hochragenden Kuppel gekrönt. Und da es von aussen nicht zu erkennen ist, auf welchen der einzelnen Fundamente die Last dieser Kuppel ruht, sondern es den Anschein hat, als ob sie von allen gleichmässig ihre Stütze empfange, so wird sie schlechthin zum Wahrzeichen der ganzen Entwicklung für Anhänger und Gegner. Insbesondere für die Gegner. Gegen J. St. Mill wenden sich die Angriffe, wenn es gilt, eine Lehre der klassischen Nationalökonomie zu entkräften. Seine exponierte Stellung aber bietet einen um so sichereren Zielpunkt, als die Harmonie seines ganzen Systems in letztem Grunde doch nur eine künstliche ist. So birgt auch hier der Höhepunkt schon den Umschlag in sich. In dieser Zwiespältigkeit liegt die historische Rolle der Lehre J. St. Mills. Dies gilt insbesondere auch für unser spezielles Problem. Eingangs steht der ausdrückliche Hinweis auf die bedingte Geltung seiner Sätze.[2]) Dies hindert aber nicht, dass Mill an der gleichen Stelle das selbstbewusste Wort ausspricht: "there is nothing in the laws of value which remains for the present or any future writer to clear up. The theory of the subject is complete."

Am meisten bedarf es der zusammenfassenden Arbeit Mills gerade noch auf dem Gebiete der Lehre von Angebot und Nachfrage, wo die Begriffsbestimmungen s. E. im allgemeinen

---

[1]) Insbesonders: Essays on some unsettled questions of Political Economy 1844. Essay V.

[2]) I must give warning, once for all, that the cases I contemplate are those in which values and prices are determined by competition alone. In so far only as they be reduced to any assignable law. The buyers must be supposed as studious to buy cheap as the sellers to sell dear. Principles of Political Economy. Book III. ch. I.

so im argen liegen, dass er sein Urteil darüber in die Worte fasst: "These phrases, however, fail to satisfy anyone who requires clear ideas, and a perfectly precise expression of them."[1]) Eine Ausnahme mache nur die Lehre J. B. Says. Die übliche Auffassung des Angebotes sei zwar verständlich. Angebot bedeute „die zum Verkauf angebotene Menge; die Menge, die zu einer bestimmten Zeit und an einem bestimmten Ort von denen erworben werden kann, die sie erwerben wollen". Nicht ausreichend aber seien die gewöhnlichen Bestimmungen der Nachfrage, worunter man zunächst nur den blossen Wunsch nach einer Ware, später beschränkter, den Wunsch zu besitzen, verbunden mit der Fähigkeit zu kaufen, verstanden habe, wobei man zugleich die letztere Nachfrage im Gegensatz zu der ersteren als wirksame Nachfrage zu bezeichnen pflege. Wenn man sich auch auf Grund dieser Erklärungen der Begriffe zu dem Satz berechtigt glaube, dass der Tauschwert einer Ware von dem Verhältnis der wirksamen Nachfrage und des Angebotes abhänge, so sei damit in Wirklichkeit gar nichts gesagt. Denn „was für ein Verhältnis" fragt Mill, „ist zwischen einer Quantität und einem Wunsche, oder selbst einem Wunsche, verbunden mit der Zahlungsfähigkeit, möglich?" Von einem Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage könne überhaupt nur dann die Rede sein, wenn man unter Nachfrage die begehrte Quantität verstehe und dabei das Verhältnis zwischen der begehrten und der angebotenen Menge vor Augen habe. Andrerseits aber ist, wie Mill weiter ausführt, diese begehrte Menge ja gar keine festbestimmte (fixed), selbst nicht nur zur gleichen Zeit und am gleichen Ort, sondern sie wechselt mit dem Preis; wenn ein Gut wohlfeil ist, so besteht danach in der Regel eine grössere Nachfrage, als wenn es teuer ist. Die Nachfrage hängt also zum Teil auch von dem Preise ab, während dieser doch gerade auch von der Nachfrage für abhängig erklärt werde. Der Begriff eines Verhältnisses zwischen Angebot und Nachfrage sei daher nicht

[1]) 1. c. Book III. ch. II.

am Platz, die richtige mathematische Analogie sei vielmehr die einer Gleichung (equation). Nachfrage und Angebot — die nachgefragte und die angebotene Menge — wollen ausgeglichen sein. (Demand and supply, the quantity demanded and the quantity supplied, will be made equal.) Wenn sie einmal ungleich sind, so werden sie durch die Konkurrenz ausgeglichen, und zwar durch eine Regulierung des Tauschwertes (by an ajustment of the value). Denn wenn die Nachfrage zunimmt, so steigt der Tauschwert, vermindert sich die Nachfrage, so fällt er; umgekehrt, wenn das Angebot abnimmt, steigt der Tauschwert und fällt, sobald das Angebot zunimmt. Das Sinken und Steigen dauert fort, bis Angebot und Nachfrage wieder einander gleich sind. Angenommen z. B., dass die Nachfrage zu einer besonderen Zeit das Angebot überschreitet, d. h. dass Leute Willens sind zum Marktwert eine grössere Quantität zu kaufen, als zum Verkauf angeboten wird, so tritt auf seiten der Käufer Konkurrenz ein und der Preis steigt. Diese Preissteigerung erfolgt aber keineswegs im Verhältnis des Zuviel der Nachfrage. Wenn z. B. die Nachfrage das Angebot um $^1/_3$ überschreitet, so steigt der Preis nicht ebenfalls gerade um $^1/_3$. Denn wenn der Preis um $^1/_3$ gestiegen ist, so kann die Nachfrage immer noch das Angebot überschreiten. Ja selbst zu einem noch höheren Preis kann dies der Fall sein. Andrerseits aber kann die Preissteigerung schon aufhören, bevor der Preis in dem Verhältnis des Ausfalles gestiegen ist. Die Preissteigerung hört daher jedesmal bei dem Punkt auf, der Angebot und Nachfrage ausgleicht, d. h. bei dem Preis, der das Zuviel der Nachfrage beseitigt oder aber hinreichend neue Verkäufer heranzieht, um die Ware anzubieten. Im entgegengesetzten Fall, d. h. bei einem die Nachfrage überwiegenden Angebot, vollzieht sich der entsprechende Ausgleich, sei es durch eine infolge der Wohlfeilheit zunehmende Nachfrage oder durch die Zurückziehung eines Teiles des ursprünglichen Angebotes. Wie weit allerdings das Steigen oder Fallen des Preises erforderlich ist, um das Gleichgewicht wiederherzustellen, „ist in verschiedenen

Fällen verschieden".[1]) Jedenfalls aber ist der Tauschwert, der sich für ein Gut auf irgend einem Markte ergeben wird, kein anderer als gerade der Tauschwert, der auf jenem Markte eine hinreichende Nachfrage hervorruft, um gerade das vorhandene oder erwartete Angebot aufzunehmen.[2])

Diese Gleichgewichtstheorie von Angebot und Nachfrage enthält nach Mill das Preisgesetz der nicht beliebig vermehrbaren Güter und der Monopolgüter, während bei den sogen. beliebig vermehrbaren Gütern nur die Marktpreise ihm unterliegen. Wenn aber auch der Preis der letzteren auf die Dauer durch die Produktionskosten bestimmt wird, so zeigt sich dennoch auch hierin die Wirksamkeit des Gesetzes von Angebot und Nachfrage, weil „der latente Einfluss, infolgedessen die Preise der Güter auf die Dauer sich den Produktionskosten anpassen, in der Veränderung besteht, die sonst in dem Angebot der Waren Platz greifen würde". Eine tatsächliche Veränderung des Angebotes sei keineswegs erforderlich, die blosse Möglichkeit reiche oft aus. "The dealers are aware of what would happen, and their mutual competition makes them anticipate the result by lowering the price".[3])

Die Auffassung von Angebot und Nachfrage, wie sie sich in diesen Ausführungen widerspiegelt, steht, wie Mill selbst

[1]) Von mir gesperrt.

[2]) "The rise or the fall continues until the demand and supply are again equal to one another: and the value which a commodity will bring in any market, is no other than the value which, in that market, gives a demand just sufficient to carry off the existing or expected supply."

[3]) Mill schliesst: „Das wahre Gesetz von Angebot und Nachfrage, die Gleichung zwischen ihnen, behält auch hier seine Geltung. Während aber Nachfrage und Angebot die Schwingungen des Tauschwertes regulieren, gehorchen sie selbst einer Gewalt, die bewirkt, dass der Tauschwert den Produktionskosten sich zuneigt und sich auf diesem Punkte behauptet, wenn nicht neue störende Einflüsse fortwährend aufkommen, um ihn zur Abweichung zu bringen. Nachfrage und Angebot trachten stets nach dem Gleichgewicht, der Zustand eines dauernden Gleichgewichts aber findet dann statt, wenn die Güter untereinander nach ihren Produktionskosten getauscht werden, oder nach einem früher gebrauchten Ausdruck, wenn sie ihren natürlichen Wert haben."

angedeutet hat, derjenigen J. B. Says näher als irgend einer andern Lehre. Rein definitorisch betrachtet sind die Millschen Bestimmungen der Begriffe nicht über die Says hinausgekommen. Vor allem fehlt in seiner Definition des Angebotes die sichtbare Beziehung auf die Preisvorstellung des Verkäufers. Allerdings ist es aus den anschliessenden Ausführungen Mills zu ersehen, dass er zweifellos auch die Abhängigkeit des Angebotes von dem jeweiligen Preis erkannt hat, so z. B. wenn er von einer Zunahme des Angebotes bei steigenden Preisen, von einer Abnahme (Zurückziehung) bei sinkenden Preisen spricht.[1]) Allein eine besondere Betonung der aus dieser Abhängigkeit sich ergebenden Elastizität wäre um so notwendiger gewesen, als Mill in der abschliessenden Formulierung des Gleichgewichtsgesetzes einfach von einem Ausgleich der Nachfrage und des vorhandenen oder erwarteten Angebotes spricht, ohne ausdrücklich zu betonen, dass das zu diesem Preise vorhandene oder erwartete Angebot keineswegs mit dem ursprünglichen Angebot identisch ist. Zugleich wäre damit, wie wir noch sehen werden, manchem späteren Missverständnis der ganzen Gleichgewichtstheorie der Boden entzogen worden.

Viel präziser ist die Begriffsbestimmung der Nachfrage. Noch deutlicher als bei J. B. Say wird hier die auch auf dem Markte noch bestehende Elastizität der begehrten Menge betont, indem ausdrücklich gesagt wird, dass sie auch zur gleichen Zeit und am gleichen Ort mit dem Preise wechselt.[2])

---

[1]) Ch. II. p. 306: At what point, will the rise be arrested? . . . at the price, whith cutts of the extra third from the demand, or brings forward additional sellers sufficient to supply it. . . . . whether the demand and supply are equalized by an increased demand, the result of cheapness, or by withdrawing a part of the supply, equalized they are in either case.

[2]) Es ist sehr bemerkenswert, dass Mill in den angewandten Lehren von Angebot und Nachfrage — so in der Geld- und Lohntheorie — die Elastizität von Angebot und Nachfrage ganz nach dem Vorbilde der alten quantitativen Auffassung nicht berücksichtigt. Auf diese Tatsache hat, soweit sie die Lohntheorie betrifft, schon Longe in seiner "Refutation of the Wage-Fund

Andrerseits aber ist sich Mill noch völlig im unklaren über die Natur der mit der begehrten Quantität verbundenen Preisvorstellung des Nachfragers. So erklärt er z. B. das Steigen des Preises aus dem Überwiegen der Nachfrage, was für ihn mit der Tatsache identisch ist, dass Nachfrager bereit sind, zu dem laufenden Marktpreis mehr Waren zu kaufen als angeboten werden, während doch der Preis nie und nimmer steigen könnte, wenn unter den Nachfragern nicht auch eine höhere Zahlungswilligkeit, als der augenblickliche Marktpreis verlangt, vorhanden wäre. An diese Vernachlässigung der Intensität der Nachfrage schliesst sich als weitere die an, dass Mill überhaupt nicht untersucht, wie die Preisvorstellung des einzelnen Nachfragers zustande kommt. Er lässt völlig unerklärt, warum plötzlich ein Nachfrager bereit ist, einen höheren Preis als den augenblicklichen Marktpreis zu zahlen. Denn der Hinweis auf die Konkurrenz ist keine Erklärung. Solange aber diese Preisvorstellung der Nachfrager ebenso wie die der Anbieter nicht untersucht wird, bleibt die ganze Formel nichts als eine Beschreibung der äusseren Vorgänge der Preisbildung. Eine nähere Betrachtung des sogen. Gleichgewichtsgesetzes wird dies noch deutlicher machen. Wenn dieses sagt, dass der Preis sich gerade bei dem Punkt bilde,

---

Theory" hingewiesen. In beiden Lehren ist z. B. die Nachfrage (einmal nach der Arbeit, das andere Mal nach der Gesamtheit der Waren) eine in einem bestimmten Augenblick feste Summe, die in jedem Falle ganz zum Ankauf des betreffenden Gutes verwendet werden muss. Ausserdem wird dabei von Mill angenommen, dass eine jede Veränderung in dem Verhältnis des Angebots zur Nachfrage eine genau proportionale Preisänderung bewirken müsse. Demgegenüber hat Mill in der abstrakten Lehre von Angebot und Nachfrage ausgeführt, dass die Nachfrage resp. die sie repräsentierende Geldsumme keine festbestimmte ist und dass daher auch eine Veränderung im Verhältnis des Angebotes zur Nachfrage keine proportionale Preisänderung zur Folge haben müsse. Mill bemerkt dort ausdrücklich, dass eine dem Ausfall im Angebot entsprechende Preisänderung "may place the article beyond the means . . . of the purchasers". Andrerseits sei unter Umständen eine im Verhältnis des Ausfalles im Angebot erfolgende Preissteigerung nicht genügend. "For when the value has risen one-third (in the ratio of the deficiency) the demand may still exceed the supply."

der Angebot und Nachfrage ausgleicht, so heisst dies zunächst nichts anderes, als dass der Preis auf die Höhe gerückt wird, wo nach Ausscheiden eines Teiles der Käufer und Verkäufer eine Gleichzahl der begehrten und angebotenen Mengen übrig bleibt. Und wenn ferner dabei für Mill die Konkurrenz die treibende Kraft ist, so besagt dieser Hinweis nichts mehr, als dass bei diesem Preis das gegenseitige Über- und Unterbieten aufhört. Damit ist aber über die Höhe des einzelnen Preises noch gar nichts gesagt. Über diese entscheidet in erster Linie die Intensität von Angebot und Nachfrage. Die Analyse dieser ermöglicht also erst eine Erklärung des Preises. Die Intensität von Angebot und Nachfrage aber bestimmt zugleich auch die Auslese des sich ausgleichenden Teils von Angebot und Nachfrage aus dem ursprünglichen Angebot und der ursprünglichen Nachfrage. Der sich ausgleichende Teil von Angebot und Nachfrage ist somit selbst das Produkt der Preisbildung und kann daher unmöglich zu einer Erklärung dieser herangezogen werden. Implicite hat Mill selbst das Versagen der Gleichgewichtsformel zu einer Erklärung des Preises zugegeben, wenn er schreibt: „Das zur Wiederherstellung des Gleichgewichts nötige Fallen des Preises ist in verschiedenen Fällen verschieden.“ Denn das wirkliche Problem ist doch gerade mit der Frage nach der Höhe des jeweiligen Preises identisch. Somit hat sich die Gleichgewichtstheorie eigentlich selbst ad absurdum geführt. Aus dem intendierten Gesetz der Preisbildung, aus der Frage nach Ursache und Wirkung, ist sie in eine Darstellung des äusseren Geschehens umgeschlagen. Als solche allerdings ist sie, insofern die notwendigen Voraussetzungen gewahrt werden, richtig[1]) und bedeutet in dieser Beziehung auch gegen Malthus einen Fortschritt. Denn wenn dieser auch nach der Seite des inneren Geschehens, in der Verknüpfung von Ursache und Wirkung, einen Schritt weiter gekommen ist als Mill, so hat er andrerseits, wie wir gesehen haben, nicht untersucht, bis

[1]) Vergleiche dazu weiter unten die Ausführungen in §§ 3 und 4 dieses Kapitels.

zu welchem Punkte die Konkurrenz die Intensität der Nachfrage zum Ausdruck bringen muss.

Mill selbst ist sich auch später im Laufe seiner Polemik mit Thornton des Gegensatzes zwischen der Erklärung und der Beschreibung der Preisbildung nicht richtig bewusst geworden und hat versucht, mit der Abweisung von Angriffen, die nur die descriptive Seite seiner Theorie tangieren konnten, diese auch als Erklärung des Preises zu retten.[1]) Allerdings haben auch seine Gegner, wie noch gezeigt werden wird, diesen Gegensatz nicht immer genügend gewürdigt. Um so mehr muss der Dogmenhistoriker auf die Erkenntnis dieses Gegensatzes Gewicht legen, denn er ist von fundamentaler Bedeutung für die Beurteilung nicht nur der Millschen, sondern einer jeden Theorie, die es unternimmt, mit einer Formel, ohne eine systematische Analyse der bei der Preisbildung wirksamen Kräfte, die Lösung des Problemes zu geben. Die Millsche Lehre zeigt nur besonders deutlich, dass man auf diesem Wege nur zu einer mehr oder minder erschöpfenden Beschreibung der einzelnen Stadien der Preisbildung gelangen kann, dass einem dagegen die Erklärung der Preisbildung verschlossen bleibt. Denn die dahinterliegende lebendige Gestaltung vermag die Formel nicht zu fassen. Je mehr sich aber die Erkenntnis durchringt, dass die Preisbildung das Werk lebender Kräfte ist, desto mehr wird auch der wahre Charakter der bisher dargestellten Lehre offenbar. Bevor wir jedoch verfolgen, wie sich dies im einzelnen durchsetzt, müssen wir noch eine Theorie betrachten, die ein nicht weniger sprechendes Zeugnis dafür bietet, wie man ohne Analyse der tieferliegenden Bestimmgründe von Angebot und Nachfrage nie und nimmer eine befriedigende Lösung des Problems zu geben vermag. Es ist dies die Lehre Karl Marxens, der sich auch hierin als ein Nachfahr der klassischen Ökonomie erweist.

---

[1]) Fortnightly Review 1869: Mill, Thornton on labour and its claims. Part I. p. 505 ff.

§ 2.

Karl Marx.

Zu einem Verständnis der Marxschen Ausführungen über Angebot und Nachfrage ist es mehr als bei irgend einem andern Schriftsteller von nöten, sich stets ihre Stellung in dem Gefüge des ganzen Systems zu vergegenwärtigen. Nur so wird die eigenartige, auf den ersten Blick befremdliche gesellschaftliche Umkleidung der Begriffe der klassischen Ökonomie als einfache Umkleidung erkannt und nur so kann die Marxsche Lehre in die Entwicklung der allgemeinen Theorie von Angebot und Nachfrage verständlich eingeordnet werden. Es ist daher unerlässlich, auch ausdrücklich auf ihren Zusammenhang mit seiner Werttheorie hinzuweisen, auch als der Basis jeglicher Darstellungsmöglichkeit. Marx hat bekanntlich an Stelle des relativen Arbeitswertes Ricardos den absoluten Arbeitswert als die Grundlage der Austauschverhältnisse der Waren proklamiert. In dem grundlegenden ersten Band des Kapitals wird daher immer wieder versichert, dass sich die Waren im Verhältnis der in ihnen enthaltenen Menge gesellschaftlich notwendiger Arbeit vertauschten, wenn auch im einzelnen, je nach den Schwankungen von Angebot und Nachfrage, Abweichungen von diesem Werte vorkommen mögen. Da Marx aber wie Ricardo nur den Dauerstand der Preise untersuchen will, vernachlässigt er diese Abweichungen. Angebot und Nachfrage werden daher nur ganz vorübergehend berührt und es wird dabei jedesmal auf ihre Bedeutungslosigkeit hingewiesen. Irgend eine Begriffsbestimmung wird jedoch nicht gegeben. Erst im dritten Bande des Kapitals kommt Marx ausführlicher auf diese Lehre zurück.[1]) Er sieht sich nämlich hier zu einer Modifikation seiner Werttheorie genötigt, die eigentlich die Negation dieser bedeutet und die zugleich eine Auseinandersetzung mit dem Problem von Angebot und Nachfrage involviert. Diese Modifikation aber

[1]) Karl Marx: Das Kapital Bd. III. Insb. Kap. 10.

besteht darin, dass Marx zugesteht, dass sich die Waren infolge des Gesetzes des Ausgleichs der Gewinne nicht nach der Menge der in ihnen enthaltenen gesellschaftlich notwendigen Arbeit vertauschen, sondern nach Massgabe der zu ihrer Produktion verwandten Kapitalien. („Die Werte verwandeln sich in Produktionspreise".) Die treibende Kraft dabei ist die Konkurrenz, die bewirkt, dass gleiche Kapitalien ohne Rücksicht auf das Verhältnis ihres konstanten und variablen Teiles gleiche Profite abwerfen, während nach der bisherigen Voraussetzung die Profite je nach der „organischen" Zusammensetzung der Kapitalien verschieden sein sollten. Während die Konkurrenz so innerhalb der verschiedenen Produktionssphären eine allgemeine Profitrate erzeugt, hat sie schon vorher innerhalb der gleichen Produktionssphären, d. h. den Zweigen mit der gleichen organischen Zusammensetzung der Kapitalien, die individuellen Arbeitswerte zu einem gesellschaftlichen „Marktwert" ausgeglichen.

Im Zusammenhang mit dieser Darstellung des Marktwertes und Produktionspreises und ihrer Abweichungen, der Marktpreise, erfolgt eine zusammenhängende Prüfung der Begriffe von Angebot und Nachfrage, ausgehend von einer ausdrücklichen Begriffsbestimmung dieser, wobei, wie Marx meint, „die eigentliche Schwierigkeit die ist, dass sie auf Tautologie hinauszulaufen scheint". Marx beginnt mit dem Angebot oder, wie er sich ausdrückt, der Zufuhr. Diese ist für ihn „das auf dem Markt befindliche Produkt oder das für ihn geliefert werden kann". Er sieht dabei ab „von der grösseren oder geringeren Fähigkeit, die verschiedene Waren besitzen, dem Markt entzogen und für die Konsumtion, sage des nächsten Jahres, aufgespeichert zu werden", und versteht darunter allein „die Masse der jährlichen Reproduktion in jedem bestimmten Industriezweig". „Diese jährliche Reproduktion drückt zunächst ein bestimmtes Quantum aus, Mass oder Anzahl, je nachdem die Warenmasse als diskrete oder kontinuierliche gemessen wird; es sind nicht nur Gebrauchswerte, die menschliche Bedürfnisse befriedigen, sondern diese

Gebrauchswerte befinden sich auf dem Markt in einem gegebenen Umfang. Zweitens aber hat diese Warenmenge einen bestimmten Marktwert, den man ausdrücken kann in einem Multipel des Marktwertes der Ware oder des Warenmasses, die als Einheiten dienen.“ So bedeutet „Zufuhr“ für Marx die auf den Markt zu einem bestimmten Marktwert befindliche Menge einer bestimmten Ware.

Der Zufuhr, d. h. einem bestimmten Quantum gesellschaftlicher Produktion, scheint ein bestimmtes Quantum gesellschaftlicher Bedürfnisse zu entsprechen, die Nachfrage, die Marx genauer einmal als „das auf dem Markt repräsentierte Bedürfnis für Waren“ definiert hat. „Aber die quantitative Bestimmtheit dieses Bedürfnisses ist durchaus elastisch und schwankend. Seine Fixität ist Schein“. . . . „Dieses gesellschaftliche Bedürfnis, d. h. das, was das Prinzip der Nachfrage regelt, ist wesentlich bedingt durch das Verhältnis der verschiedenen Klassen zueinander und durch ihre respektive ökonomische Position.“ Zum Beispiel „wären die Lebensmittel wohlfeiler oder der Geldlohn höher, so würden die Arbeiter mehr davon kaufen und es würde sich grösseres »gesellschaftliches Bedürfnis« für diese Warensorten zeigen. . . . Die Grenzen, worin das auf dem Markt repräsentierte Bedürfnis für Waren — die Nachfrage — quantitativ verschieden ist von dem wirklichen gesellschaftlichen Bedürfnis, ist natürlich für verschiedene Waren sehr verschieden; ich meine die Differenz zwischen dem verlangten Quantum Waren und dem Quantum, das verlangt würde mit anderen Geldpreisen der Ware oder anderen Geld- resp. Lebensverhältnissen der Käufer“. So umfasst denn der Begriff der Nachfrage nach Marx das von den zahlungsfähigen Nachfragern zu einem bestimmten Preise begehrte Quantum einer Ware.

Ganz im Einklang mit dieser Auffassung von Nachfrage und Zufuhr als elastische vom Marktwert resp. Preis abhängige Quantitäten steht der Satz, dass „aus dem Verhältnis von Nachfrage und Zufuhr absolut nichts erklärt werden kann, bevor die Basis entwickelt ist, worauf dieses Verhältnis spielt“.

Allein die aus dieser Erkenntnis sich eigentlich von selbst ergebende Forderung nach einer „tieferen Analyse dieser beiden gesellschaftlichen Triebkräfte“ lehnt Marx als nicht „angebracht“ ab. Denn Nachfrage und Zufuhr könnten zwar die Abweichungen der Marktpreise von dem normalen Werte erklären, indem die Marktpreise das Resultat von Ungleichmässigkeiten von Nachfrage und Zufuhr seien, so dass beim Überwiegen der Nachfrage die Preise steigen, beim Überwiegen des Angebotes fallen. Allein bei dem normalen Preis deckten sich Nachfrage und Zufuhr und hörten daher auf zu wirken. Denn „wenn zwei Kräfte in entgegengesetzter Richtung gleichmässig wirken, heben sie einander auf, wirken sie gar nicht nach aussen, und Erscheinungen, die unter diesen Bedingungen vorgehen, müssen anders als durch Eingreifen dieser beiden Kräfte erklärt werden. Wenn Nachfrage und Zufuhr sich gegenseitig aufheben, hören sie auf irgend etwas zu erklären, wirken sie nicht auf den Marktwert und lassen uns erst recht im Dunkeln darüber, weshalb der Marktwert sich gerade in dieser Summe Geld ausdrückt und in keiner anderen. Die wirklichen inneren Gesetze der kapitalistischen Produktion können offenbar nicht aus der Wechselwirkung von Nachfrage und Zufuhr erklärt werden, ... da diese Gesetze nur dann rein verwirklicht erscheinen, sobald Nachfrage und Zufuhr aufhören zu wirken, d. h. sich decken“. Allerdings decken sich Nachfrage und Zufuhr niemals — ausser zufällig, also wissenschaftlich = 0 zu setzen — allein ihre Ungleichheiten folgen sich so, „dass wenn das Ganze einer grösseren oder kleineren Zeitperiode betrachtet wird, sich Zufuhr und Nachfrage beständig decken, aber nur als Durchschnitt der verflossenen Bewegung und nur als beständige Bewegung ihres Widerspruches. Dadurch gleichen sich die von den Marktwerten abweichenden Marktpreise, ihrer Durchschnittszahl nach betrachtet, zu Marktwerten aus, indem sich die Abweichungen von den letzteren aufheben als Plus und Minus“.

So erklärt nach Marx das Verhältnis von Nachfrage und Zufuhr einerseits nur die Abweichungen der Marktpreise von

den Marktwerten und andrerseits die Tendenz zur Aufhebung dieser Abweichung. Diese Aufhebung kann sich nun auf verschiedene Weisen vollziehen. „Z. B. fällt die Nachfrage und daher der Marktpreis, so kann das dazu führen, dass Kapital entzogen und so die Zufuhr vermindert wird.“ Andrerseits aber kann der Marktwert selbst erniedrigt und dadurch mit dem Marktpreis ausgeglichen werden. Wenn dagegen die Nachfrage steigt und damit auch der Marktpreis, so kann durch Erhöhung der Produktion, d. h. der Zufuhr, der Marktpreis sogar selbst unter den Marktwert fallen, oder aber das Steigen des Preises kann eine Verminderung („Zurücktreiben“) der Nachfrage bewirken. Unter gewissen Umständen kann der Marktwert selbst für längere oder kürzere Perioden steigen, indem ein Teil der verlangten Produkte während dieser Zeit unter schlechteren Bedingungen produziert werden muss. Während so also Nachfrage und Zufuhr den Marktpreis bestimmen, so sind andrerseits Nachfrage und Zufuhr selbst von dem Marktpreis resp. Marktwert abhängig. Denn die Nachfrage nimmt zu, wenn der Preis fällt, und nimmt ab, wenn er steigt. Und ähnlich ist es bei der Zufuhr. „Denn die Preise der Produktionsmittel, die in die zugeführte Ware eingehen, bestimmen die Nachfrage nach diesen Produktionsmitteln und daher auch die Zufuhr der Waren, deren Zufuhr die Nachfrage nach jenen Produktionsmitteln einschliesst.“[1]) Damit aber sind die komplizierten Wechselwirkungen zwischen Nachfrage und Zufuhr nicht erschöpft. Zur Bestimmung der Preise durch Nachfrage und Zufuhr und der Bestimmung der Nachfrage und Zufuhr durch die Preise kommt noch hinzu, dass die Nachfrage die Zufuhr und umgekehrt die Zufuhr die Nachfrage bestimmt.

In dieser „Konfusion“ ist der ruhende Pol allein der Marktwert und in weiterer Analyse der Produktionspreis. Um ihn herum schwanken in entgegengesetzten und daher auf

---

[1]) In Wirklichkeit bestimmt in diesem Beispiel der Marktpreis nicht die Zufuhr der gleichen Ware! Das versteht man aber darunter, wenn man von einem Bestimmtwerden der Zufuhr durch den Marktpreis spricht.

die Dauer sich aufhebenden Abweichungen die einzelnen Marktpreise. Zugleich aber ist er die Bedingung der Zufuhr, der Reproduktion einer Ware. Daher muss auch das Verhältnis von Nachfrage und Zufuhr auf die Dauer ein solches sein, dass dieser Produktionspreis realisiert wird. Dies ist aber der Fall, wenn Nachfrage und Zufuhr sich decken, also aufgehört haben zu wirken. Der Produktionspreis resp. Marktwert ist daher „offenbar unabhängig von Nachfrage und Zufuhr bestimmt und kann also am wenigsten durch diese bestimmt werden".

Mit diesem an Ricardo gemahnenden Resultat schliesst die Marxsche Lehre von Nachfrage und Zufuhr. Es ist nun unsere Aufgabe, seine Deduktionen nachzuprüfen. Zunächst hat Marx Nachfrage und Zufuhr ganz einwandfrei als elastische Grössen mit Intensitätsunterschieden entwickelt, wobei allerdings die eigentlichen Begriffsbestimmungen zu sehr den allgemein-gesellschaftlichen Charakter von Nachfrage und Zufuhr in den Vordergrund treten lassen, als dass ihre Anwendung auf die Bildung eines konkreten Marktpreises möglich wäre. So beschränkt Marx vor allem die Preisvorstellung der Zufuhr auf die des Marktwertes, während er andererseits die örtliche und zeitliche Begrenzung der Quantitäten für den einzelnen Fall der Preisbildung nicht eng genug gefasst hat. Jedenfalls aber tritt die Abhängigkeit von Nachfrage und Zufuhr von dem Preis resp. Marktwert deutlich genug hervor, um erkennen zu lassen, dass mit der Berufung auf die Formel Nachfrage und Zufuhr nicht die Erklärung des Preises abgeschlossen ist. Und in der Tat hat Marx dies auch deutlich gefühlt. Allein die nächstliegende Konsequenz, eine genaue Analyse der tieferliegenden Bestimmgründe von Angebot und Nachfrage, hat Marx nicht gezogen und dies mit der Argumentation begründet, dass aus den Abweichungen von Nachfrage und Zufuhr sich zwar die Marktpreise erklären liessen, dass dagegen der Normalpreis nicht aus Nachfrage und Zufuhr erklärt werden könne, da sich dabei Nachfrage und Zufuhr deckten und daher nicht weiter wirkten. Demgegenüber

fällt es nicht schwer festzustellen, dass dieser ganze letzte Gedankengang nicht mit der bisher vertretenen Auffassung von Nachfrage und Zufuhr harmoniert. Denn nachdem einmal Marx die Elastizität und psychologische Bestimmtheit von Nachfrage und Zufuhr erkannt hatte, durfte er mit der blossen Berufung auf das Verhältnis von Nachfrage und Zufuhr überhaupt keinen Preis mehr erklären wollen. Dennoch beruft sich Marx bei der Erklärung der Abweichungen der Marktpreise von den Marktwerten (d. h. den normalen Preisen) einfach auf die „Ungleichmässigkeiten" von Nachfrage und Zufuhr und sieht mit dem Nichtbestehen solcher Ungleichmässigkeiten keine Möglichkeit mehr, aus Nachfrage und Zufuhr den normalen Preis zu erklären. Dabei aber gebraucht Marx die beiden Begriffe in ihrer rein quantitativen Bedeutung. Denn wie könnte er sonst überhaupt von einer Deckung von Nachfrage und Zufuhr reden, da dies doch nichts anderes heissen kann, als dass Nachfrage und Zufuhr im quantitativen Gleichgewicht stehen, unbekümmert um ihre noch so verschiedene Intensität. (Und doch muss man gerade die letztere und den ihre Basis bildenden psychologischen Prozess miteinbeziehen, wenn die an und für sich noch nichtssagende Formel, dass Nachfrage und Zufuhr den Marktpreis bestimmen, nicht direkt falsch werden soll.) Zu der numerischen Auffassung von Nachfrage und Zufuhr gesellt sich indessen noch ein weiterer Fehlschluss. Denn bei der Deckung von Nachfrage und Zufuhr kann es sich ferner nur um die quantitative Gleichheit eines Teiles von Nachfrage und Zufuhr handeln, da ja Gesamtangebot und Gesamtnachfrage infolge ihrer auch von Marx erkannten Elastizität sich nie decken. Infolgedessen kann hier nur die quantitative Gleichheit des erfolgreichen Teiles der Nachfrage und Zufuhr in Betracht kommen, was aber kein spezifisches Merkmal des normalen Preises ist. Wie daher einerseits mit der einfachen Berufung auf das Verhältnis von Nachfrage und Zufuhr überhaupt kein Preis erklärt werden kann, auch nicht, wie es Marx will, der Marktpreis, so kann andererseits aus der quantitativen

Gleichheit von Nachfrage und Zufuhr kein spezielles Argument gegen ihre Wirksamkeit bei der Bildung des normalen Preises geschöpft werden, da ja die einzig mögliche Gleichheit bei jedem Preise eintritt.[1]) Somit vermag der Marxsche Einwand die Notwendigkeit einer „Analyse der gesellschaftlichen Triebkräfte von Nachfrage und Zufuhr" nicht zu widerlegen. Das gleiche Resultat ergibt sich aber auch von einem anderen Gesichtspunkt aus, der für die Marxsche Werttheorie als ganze von Bedeutung ist. Angenommen selbst, diese ganze Argumentation sei nicht — wie in Wahrheit — ein „Fangballspiel" mit den Begriffen Nachfrage und Zufuhr, sondern sie beweise die Berechtigung zu einer Vernachlässigung der Lehre von Angebot und Nachfrage, wie würde dies mit der Tatsache harmonieren, dass Marx sich an der entscheidendsten Stelle seiner Wertlehre genötigt sieht, auf eben das Prinzip zu rekurrieren, dessen Analyse er mit dieser Argumentation abgelehnt hatte. Denn wenn Marx den Marktwerkt resp. den Produktionspreis aus der „Konkurrenz" erklärt, so ist das, wie gleich nachgewiesen werden wird, nichts anderes als eine Berufung unter einem anderen Aushängeschild auf eben diese „gesellschaftlichen Triebkräfte", deren Analyse der Formel Nachfrage und Zufuhr erst einen Inhalt gibt. Es ist dies übrigens prinzipiell nur eine Wiederholung der schon bei Ricardo nachgewiesenen Tatsache, dass die Lehre des Produktionspreises gegen die Lehre von Angebot und Nachfrage als die überragende ausgespielt wird und dabei — mehr oder weniger geschickt verhüllt — selbst nur mit Zuhilfenahme eben dieses angeblich sekundären Prinzipes erklärt werden kann. Bei Ricardo bedurfte es zu diesem Nachweise eines selbständigen Durchdenkens seiner Argumente. Marx hat es uns leichter gemacht. Sowohl die Darstellung des Marktwertes als des Produktionspreises rekurriert offen auf

[1]) Dass ausserdem die Argumentation Marxens verfehlt ist, wenn er aus dem Gleichgewicht zweier Kräfte das Aufhören ihrer Wirksamkeit folgert, hat Boehm-Bawerk überzeugend nachgewiesen. (Zum Abschluss des Marxschen Systems in Festgaben für Knies 1896, worauf auch sonst zu verweisen ist.)

dieses Prinzip. Damit z. B. die verschiedenen individuellen Werte zu einem gesellschaftlichen Durchschnittswert ausgeglichen werden können, muss nach Marx diejenige Quantität Waren auf dem Markte vorhanden sein, wofür die Gesellschaft den Marktwert zu zahlen bereit ist. Ja, selbst der Begriff der gesellschaftlich notwendigen Arbeit erhält hier einen ganz anderen Inhalt, indem auch er plötzlich an dem gesellschaftlichen Bedarf, d. h. der Nachfrage, orientiert wird. Die Marxsche Unterscheidung von gewöhnlichem und ausser-gewöhnlichem Bedarf vermag dies nicht zu verschleiern. Und ganz das gleiche gilt für den Produktionspreis, bei dessen Entwicklung Marx ausdrücklich erklärt, dass die Konkurrenz der Kapitalien „ein solches Verhältnis der Zufuhr zur Nachfrage bewirkt, dass der Durchschnittsprofit in den verschiedenen Produktionssphären derselbe wird, und daher die Werte sich in Produktionspreise verwandeln". Wenn man nun diese Abhängigkeit in Erwägung zieht und des weiteren bedenkt, dass es sich hier nicht etwa um zufällige, zeitweise Abweichungen von dem ursprünglichen Arbeitswert handelt, so ergibt es sich auch von selbst, was man von den wiederholten Versuchen Marx' zu halten hat, die Vernachlässigung der Lehre von Angebot und Nachfrage in dem grundlegenden Teile des Kapitals mit dem Hinweis auf ihre beschränkte Geltung zu entschuldigen.

Ziehen wir das Fazit dieser ganzen Überlegung, so müssen wir sagen: Es finden sich bei Marx zwei verschiedene Auffassungen von Angebot und Nachfrage. Die richtige, zur Erklärung des Preises allerdings noch der Ergänzung bedürfende Auffassung wird mit Hilfe der falschen dort negiert, wo die eigentliche Nutzanwendung erst einsetzen könnte. Dabei aber entwickelt Marx so wenig der Konsequenz in der Inkonsequenz, dass er an der entscheidendsten Stelle seiner ganzen Wertlehre an das Prinzip appelliert, das der ersten Auffassung ihren Inhalt gibt.

Mit der einfachen Hinstellung dieser Tatsachen müssen wir uns begnügen. Eine Erklärung für diese auf wenige Seiten

zusammengedrängten Widersprüche lässt sich nicht finden, insofern wir uns an den materiellen Bestand der Marxschen Lehre halten. Weitergehende Erklärungsmöglichkeiten liegen aber auf dem Gebiete einer prinzipiellen Marxkritik, die hier weder geplant noch auch angebracht ist. Es sei daher nur die Vermutung ausgesprochen, dass diese Wirrnisse nichts anderes sind als ein Glied in der Kette der unvermeidlichen Folgen, die sich ergeben aus der gänzlichen Vernachlässigung jeder psychologischen Betrachtungsweise der wirtschaftlichen Phänomene, wie wir dies im grundlegenden Teil des Marxschen Systemes finden. Die Disharmonie zwischen den dort gewonnenen abstrakten Erkenntnissen und den realen Tatsachen des Wirtschaftslebens, mit denen sich Marx im 3. Band abzufinden versucht, spiegelt sich auch in der Lehre von Angebot und Nachfrage wieder. Eine notdürftige Verhüllung dieser Discrepanz wird nur durch die überlieferte kautschukartige Dehnbarkeit der Begriffe Angebot und Nachfrage ermöglicht.

Was endlich die Stellung der Marxschen Lehre von Angebot und Nachfrage in der Gesamtentwicklung anlangt, so zeigt sich auch hier die Abhängigkeit Marxens von der Methode der klassischen Ökonomie. Die Lehren der von ihm so verachteten deutschen „Vulgärökonomie" sind spurlos an ihm vorübergegangen. Auch dort, wo er mit der rein quantitativen Auffassung gebrochen hat, ist er nicht über Say und Mill hinausgekommen.

§ 3.

W. T. Thornton.

Bei allen bisher zur Darstellung gebrachten Lehren hatte es sich am Ende doch nur darum gehandelt, der alten Formel Angebot und Nachfrage durch Verbesserungen ihrer Begriffsbestimmungen zu neuem Leben zu verhelfen, mochte dabei auch das ihr zuerkannte Kompetenzgebiet von einzelnen Schriftstellern mehr oder weniger beträchtlich beschränkt worden

sein. Ganz zu entbehren schien die Formel als solche in keinem Falle, ja sie blieb in den Augen der grossen Mehrzahl ein nicht nur brauchbares, sondern geradezu unentbehrliches Inventarstück der Theorie. In der Lehre J. St. Mills hatte sie schliesslich die Formulierung gefunden, die als eine abschliessende in dem Sinne bezeichnet werden konnte, dass sie dem prüfenden Blick die Grenzen der Leistungsmöglichkeit einer Lehre überhaupt offenbarte, die mit einer Formel, unter Verzicht auf die Beobachtung und Analyse der unter der Oberfläche wirksamen lebenden Kräfte, die Lösung des Problems geben wollte. War also in der Formulierung Mills die innere Vorbedingung zu einer Reaktion gegen die bisher gehandhabte Methode gegeben, so kam der äussere Anstoss zu einer durchgreifenden Revision doch nicht auf Grund von theoretischen Erwägungen in der abstrakten Lehre des Preises, sondern er ging aus von der Wirklichkeit des Lebens, die in Gestalt der englischen Arbeiterbewegung eingreift und sich im Kampf um die Organisation der Arbeit durchsetzt.[1]) Die grosse Tagesfrage, wie man sich zu den Bestrebungen der englischen Arbeiter, Einfluss auf die Höhe ihres Lohnes zu gewinnen, zu verhalten habe, endet naturgemäss in einer Diskussion jener Theorie, die in der jeweiligen Lohnhöhe das Ergebnis eines den menschlichen Einwirkungen entzogenen unerbittlich wirkenden Naturgesetzes sah. Denn mit der Stellungnahme zu dieser Lohnfondstheorie in ablehnendem oder akzeptierendem Sinn war auch jene Frage entschieden. Da aber andrerseits die Lohnfondstheorie selbst von jeher nur mit Zuhilfenahme des „Gesetzes von Angebot und Nachfrage" entwickelt worden war, so wurde die Lehre von Angebot und Nachfrage bald zum Mittelpunkt der ganzen Erörterungen. Mit ihr schien auch die Lohnfondstheorie zu stehen und zu fallen. Allerdings hatte noch Longe gerade aus der abstrakten Angebot- und Nachfrage-Theorie Mills Argumente gegen seine Lohntheorie geschöpft, indem er auf die Disharmonie hingewiesen,

[1]) Vergl. Salz: Beiträge zur Geschichte und Kritik der Lohnfondstheorie, insb. Kap. V.

die zwischen der Auffassung von Angebot und Nachfrage bestand, wie sie von Mill in der allgemeinen Lehre des Preises entwickelt wurde, und jener, wie sie sich in der Millschen Lohnfondstheorie widerspiegelte.[1]) Allein schon Thornton fasst das Problem so, dass es s. E. für die Gegner der den Arbeiterorganisationen feindlichen Lohntheorie und ihrer Konsequenzen „keine andere Alternative gibt, als die Angebot- und Nachfrage-Theorie bedingungslos aufzugeben" (to cut the supply and demand theory adrift). Seine Untersuchung "On Labour"[2]) beginnt daher mit einer ausführlichen, unter Aufwand grossen kritischen Rüstzeuges durchgeführten Prüfung der Angebot- und Nachfrage-Lehre. Sein Ziel aber sieht er in dem Nachweis, „dass weder der Preis der Arbeit noch der einer anderen Ware in irgend einem Falle von dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage abhängt, und dass keine Definitionen von Angebot und Nachfrage je gegeben worden sind noch hätten gegeben werden können, mit Hilfe deren es möglich wäre, den Preis zu bestimmen."

Von den bisherigen Begriffsbestimmungen von Angebot und Nachfrage erscheinen ihm die von J. St. Mill gegebenen noch am vollkommensten, obwohl auch diese Definitionen nicht ganz vollständig seien. Denn Angebot bedeute nicht die zum Verkauf angebotene Menge schlechthin, sondern die zu einem bestimmten Preise zum sofortigen Verkauf angebotene Quantität, ebenso wie sich ja der Begriff „Nachfrage" auf die zu demjenigen Preise begehrte Quantität beziehe, zu dem die Ware zum Verkauf angeboten wird. (As supply is the quantity of a commodity for immediate sale at a particular price, so demand is the quantity demanded at the price at which the commodity is offered for sale.) Irgendwelche Definitionen mit weniger scharfen Unterscheidungsmerkmalen würden den wahren Begriffsinhalt von Angebot und Nachfrage nicht präzis

[1]) Longe l. c. pp. 29 ff.

[2]) Thornton: On Labour 1869. Ich zitiere nach der zweiten Auflage von 1870, worin das Kapitel über Angebot und Nachfrage gänzlich umgearbeitet ist.

wiedergeben.[1]) Auf Grundlage dieser Bestimmung „der Natur und der Grenzen" der Begriffe untersucht Thornton die „Art und Weise ihrer Einwirkung auf den Preis". Die herrschende Theorie habe dieser verschiedenartigen Ausdruck verliehen, bald habe sie nur die einfache Feststellung gegeben, dass Angebot und Nachfrage den Preis bestimmen, bald etwas präziser die Abhängigkeit des Preises von dem Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage behauptet. Stets aber werde als wahr angenommen, dass der Preis steigt, wenn die Nachfrage das Angebot überschreitet, dass er fällt, wenn der umgekehrte Fall eintritt. In diesen populären Darstellungen der Theorie sei aber nichts enthalten, was sich nicht mit der mehr wissenschaftlichen Ausdrucksweise Mills vertrage. Zwar habe dieser formale und materielle Ergänzungen zu der Theorie geliefert. Allein im Grunde genommen sei die Millsche Lehre ebenso wie die andern nichts als „Versionen, von grösserer oder geringerer Vollständigkeit, einer Doktrin, die von den ersten Lehrern der politischen Ökonomie gepredigt und von deren Nachfolgern einmütig als Axiom übernommen worden ist". Im Gegensatz zu allen kann Thornton diese Theorie nicht akzeptieren. Zunächst sei sie, wie auch ihre Vertreter selbst im allgemeinen zugegeben hätten, nur unter ganz bestimmten Voraussetzungen aufgestellt, nämlich erstens unter der Voraussetzung der beiderseitigen unbeschränkten Konkurrenz, verbunden mit dem Streben der Parteien nach dem grösstmöglichen Tauschvorteil, und zweitens unter der Voraussetzung eines vorbehaltslos erfolgenden Angebotes.[2]) Diese letztere Annahme aber, dass die Waren ohne Vorbehalt angeboten werden, dass die Verkäufer immer geneigt sind, sie um jeden

[1]) Wenn Thornton meint, dass vor ihm kein Schriftsteller das Angebot mit Beziehung auf einen Preis definiert habe, so ist das natürlich ein Irrtum.

[2]) . . . . a perfectly free and open market with plurality both of competing dealers and competing customers, the former anxious to get the utmost for their goods, and the later to get the utmost for their money. . . . The goods supplied or offered for sale are so offered unreservedly, the owner or owners being content to let them go for what they will fetch. p. 52.

Preis loszuschlagen, entspreche kaum jemals dem wahren Sachverhalte. Denn ausser der Arbeit würden Waren fast niemals ohne Vorbehalt angeboten. Kaum jemals gebe ein Kaufmann seine Waren für das hin, was man ihm gerade geben will, kaum jemals sei er mit dem Preise zufrieden, zu dem er seinen ganzen Vorrat sofort losschlagen könne. In einer solchen Lage befänden sich kaum Konkursgläubiger, die die Waren ihrer Schuldner zu einem Schleuderpreise ausverkaufen. Der Verkäufer behalte sich vielmehr in der Regel einen Preis vor, zu dem er bereit ist zu verkaufen, unter dem er aber nicht willens ist seine Ware abzugeben. Ist dies aber der Fall, so werde weder ein Plus in dem Angebot noch ein Minus in der Nachfrage den Preis fallen machen. So sei denn eine in der Wirklichkeit fast niemals vorhandene Bedingung die Basis, ja die absolute conditio sine qua non der herrschenden Theorie von Angebot und Nachfrage. Damit ist aber für Thornton auch ihr wahrer Wert gekennzeichnet. Für die tatsächlichen Verhältnisse komme sie nicht in Betracht, denn Angebot und Nachfrage bestimmten dann nicht den Preis. „Ob sie dies unter bestimmten hypothetischen Verhältnissen tun mögen, können, wollen oder sollen," schliesst Thornton, „ist vergleichsweise von geringer Konsequenz. Eine Prüfung dieses Teiles der Lehre kann zwar eine löbliche Neugierde befriedigen, aber sie dürfte schwerlich zu einem praktisch nützlichen Resultate führen."

Trotzdem erstreckt Thornton seine weitere Untersuchung auch auf diese hypothetische Geltung der Theorie. Auch hier gelangt er zu einer bedingungslosen Ablehnung. Selbst unter allen den obigen Voraussetzungen bliebe an der ganzen Lehre nicht mehr richtig, als dass einmal bei überwiegendem Angebot der Preis fällt und dass andrerseits — unter Berücksichtigung der richtigen Definition von Angebot und Nachfrage — keine Preisänderung eintreten kann, während das Verhältnis von Angebot und Nachfrage das gleiche bleibt. Von diesem Körnchen Wahrheit abgesehen, sei jedoch die ganze Theorie aus Trugschlüssen zusammengesetzt. Denn es

sei nicht wahr, dass mit jeder Veränderung in dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage sich auch der Preis ändere, nicht wahr also, dass bei jedem Überwiegen der Nachfrage der Preis steige, ebensowenig wie, dass die Preise, zu dem die Verkäufe stattfinden, solche seien, bei denen sich Angebot und Nachfrage ausgleichen. Aus den Beweisen für den ersten Teil dieser These, sei folgendes Beispiel Thorntons herausgegriffen: Nehmen wir an, dass an zwei verschiedenen Orten je ein Pferd zum Preise von 50 £ zum Verkauf gestellt ist und dass einmal zwei Personen, das andere Mal 3 Personen willens und imstande sind 50 £ — aber keine mehr — für das Pferd zu zahlen. In beiden Fällen ist das Angebot das gleiche, nämlich 1 Pferd zu 50 £; aber die Nachfrage ist verschieden, in dem einen Fall nach 2, in dem andern nach 3 Pferden zu 50 £. Trotzdem wird der Preis in beiden Fällen der gleiche bleiben, nämlich 50 £. Damit ist für Thornton zugleich auch der Teil der Gleichgewichtstheorie Mills widerlegt, insoweit sie nämlich behauptet, dass bei überwiegender Nachfrage der Preis steige, bis sich Angebot und Nachfrage ausgeglichen haben. Der Beweis aber, dass auch ihre andere Hälfte nicht den Tatsachen entspricht, sei ebenso leicht zu erbringen. Allerdings sei es zweifellos, dass Waren, die ohne Vorbehalt zum Verkauf angeboten werden, bei überwiegendem Angebot nicht ganz verkauft werden können, wenn nicht der Preis herabgesetzt wird, bis sich Angebot und Nachfrage ausgleichen. Daraus aber brauche nicht zu folgen, dass dann das Sinken des Preises aufhört. Gewiss sei nur dies, dass der Punkt, bei dem das Fallen des Preises aufhört, ein solcher sein wird, bei dem das Angebot nicht mehr die Nachfrage überwiegt, aber möglicherweise könne der Preis noch tiefer fallen, und zwar bis zu einem Punkt, bei dem die Nachfrage das Angebot übersteigt. „Denn die Tatsache," schreibt Thornton, „dass ein für 50 £ zum Verkauf angebotenes Pferd keinen Käufer findet und nicht eher verkauft werden kann, als bis sein Preis auf 50 £ ermässigt worden ist, berechtigt noch nicht zu dem Schluss, dass nur eine Person für das

Pferd 50 £ geben wollte, oder dass die gleiche Person nicht gern auch 2 oder 3 solche Pferde für je 50 £ genommen hätte.“ Aber selbst wenn es auch wahr wäre, dass bei dem sich schliesslich ergebenden Preis Angebot und Nachfrage sich ausgleichen, so ist nach Thornton das ganze Gesetz doch nur von geringer Bedeutung, da nur ein kleiner Teil der zum Verkauf angebotenen Mengen zu dem betreffenden Preis wirklich verkauft werde, der grössere Teil werde vielmehr zu Preisen verkauft, bei denen das Angebot die Nachfrage übersteigt. Wenn z. B. in einem Geschäft, in dem Ausverkauf ist, zuerst die Waren zu einem Preise angeboten werden, der im Vergleich zu der zurzeit begehrten Menge zu hoch ist, so werde der Preis allmählich herabgesetzt, bis der ganze Vorrat abgesetzt werden kann. Zu jeder Zeit bilde also der ganze Vorrat an Waren das Angebot, und doch sei die Nachfrage dem Angebot erst dann gleich, wenn der Preis auf seinen niedrigsten Stand gefallen ist. Der grössere Teil der Güter sei also zu einem anderen Preis verkauft worden, und zwar zu Preisen, bei denen das Angebot die Nachfrage überstieg.

Mit diesen Beispielen ist für Thornton die Angebot- und Nachfrage-Theorie in jeder ihrer Fassungen abgetan. Und wenn man ihm etwa entgegenhalte, dass die von ihm angeführten Fälle alle äusserst ungewöhnlich wären, so müsse er darauf erwidern, dass diese Tatsache nicht im mindesten ihren Wert beeinträchtige. Denn ein wissenschaftliches Gesetz lasse keine irgendwie geartete Ausnahme zu, da eine einzige Ausnahme ebenso gut wie 1000 genüge, um es seines Gesetzescharakters zu entkleiden. Wenn ein einziges Beispiel gefunden oder ersonnen werden könnte, wo das Wasser nicht trachtete, sich ins Niveau zu stellen, so würde der Satz, dass das Wasser sein Niveau sucht, kein wissenschaftliches Gesetz mehr sein. Denn „die wahre Wesenheit eines wissenschaftlichen Gesetzes ist seine Allgemeingültigkeit“. Von der ganzen Angebot- und Nachfrage-Theorie bleibt für Thornton nichts weiter übrig, als dass Angebot und Nachfrage indirekt

den Preis beeinflussen, indem sie sich in der Form des voraussichtlichen Angebotes und der voraussichtlichen Nachfrage in der Konkurrenz geltend machen.[1]) Von einer Bestimmung der Konkurrenz durch das voraussichtliche Angebot und die voraussichtliche Nachfrage sei aber keine Rede, wie denn überhaupt kein Gesetz der Konkurrenz aufzuzeigen sei.

Mit diesen in positiver Hinsicht allerdings unbefriedigenden Schlüssen müsse man sich begnügen. Allein so unbestimmt und unsicher sie auch sein mögen, wertlos erscheinen sie Thornton nicht. Denn von nicht geringem Werte sei die Entdeckung, dass es ein „unerbittliches", „unveränderliches", „ewiges" Gesetz von Angebot und Nachfrage, „das in seiner Wirkung ebenso sicher sei wie ein Naturgesetz", nicht existiere. So legt denn Thornton allein auf die kritisch-negative Seite seiner Ausführungen Gewicht. Mit ihr müssen wir uns daher noch kritisch befassen. Da ist denn zunächst zu betonen, dass Thornton die bekämpfte Lehre mit Vorliebe gerade in ihrer primitivsten Form zum Ausgangspunkt seiner Widerlegung genommen hat. Von dem Standpunkt des speziellen Zweckes seiner Untersuchung aus ist dies allerdings verständlich, da die Lohnfondstheorie ja die primitivste Auffassung der Begriffe Angebot und Nachfrage involvierte, selbst bei Mill, der doch in der abstrakten Theorie des Preises viel richtigere Vorstellungen von dem Wesen der Begriffe entwickelt hatte. Andrerseits aber ignoriert Thornton dadurch vollkommen jene Formulierungen, die, wie die Malthussche, die Intensität von Nachfrage und Angebot in den Vordergrund gestellt hatten. Eine Berücksichtigung dieser Lehre hätte die ganzen Ausführungen Thorntons über den Einfluss der das Angebot überwiegenden Nachfrage überflüssig gemacht. Diese Ignorierung wird aber wiederum dadurch erklärlich, dass die Millsche Lehre, die von Thornton als die vollkommenste

[1]) Die Konkurrenz aber sei innerhalb der beiden Grenzen, die nach oben durch die vermeintliche oder wirkliche Nützlichkeit für den Käufer, nach unten durch die für den Verkäufer gebildet werden, der ausschlaggebende Faktor.

Formulierung angesehen wurde, gerade in der Beziehung versagt hat. Im Zusammenhang damit übersieht jedoch Thornton seinerseits, dass erst die Berücksichtigung der Intensität von Angebot und Nachfrage und die Analyse des die Basis bildenden psychologischen Prozesses eine Erklärung des Preises ermöglichen würde, dass also die Millsche Gleichgewichtstheorie, selbst wenn bei dem Marktpreis Angebot und Nachfrage quantitativ im Gleichgewicht stehen, eine solche nicht geben konnte. Statt dessen glaubt Thornton das Versagen des Millschen Gesetzes bewiesen zu haben, wenn er feststellt, dass Angebot und Nachfrage bei dem Marktpreis sich nicht ausgleichen, während diese Frage gegenüber dem Hauptproblem nur sekundärer Natur ist. Auch Thornton hat hier zwischen der Beschreibung und der Erklärung einer wirtschaftlichen Erscheinung nicht scharf unterschieden. Zudem hat Thornton bei diesem Nachweis keine glückliche Hand gehabt, da er das Versagen des sogen. Gleichgewichtsgesetzes an Beispielen zu exemplifizieren sucht, bei denen die von Mill expressis verbis gemachte Annahme der beiderseitigen unbeschränkten Konkurrenz nicht zutrifft. Die aufgeführten und oben wiedergegebenen Fälle sind entweder Verkäufe mit einseitiger Preisfestsetzung, wo von einer Marktpreisbildung nicht die Rede sein kann, oder sie sind isolierte Tauschakte. Dadurch aber wird der Millschen Theorie die eigentliche Basis entzogen, beruht sie doch auf der Überlegung, dass bei jedem Steigen des Preises neue Anbieter auftreten und alte Nachfrager sich zurückziehen, dass bei jedem Fallen des Preises aber das Gegenteil eintritt. Die Thorntonschen Beispiele schliessen diese Annahme aber aus und „Gesetze, die einen beständigen Wechsel annehmen, sind nicht dort anwendbar, wo ein solch beständiger Wechsel unmöglich ist".[1]) Thornton

[1]) Jevons, The Theory of Political Economy 3. edition, p. 108: For my own part, I think that most of Mr. Thorntons arguments are beside the question. . . . . Of course, laws which assume a continuity of variation are inapplicable where continuous variation is impossible. Economists can never be free from difficulties unless they will distinguish between a theory and the application of a theory.

hat daher mit den von ihm angeführten Fällen das Gleichgewichtsgesetz in seiner Bedeutung als Beschreibung des Endvorganges der Marktpreisbildung nicht widerlegt. Denn wenn es auch richtig ist, dass die Allgemeingültigkeit das Wesen eines wissenschaftlichen Gesetzes ausmacht, so wird doch jedes Gesetz — auch ein naturwissenschaftliches — nur unter ganz bestimmten Voraussetzungen aufgestellt, die entweder zu berücksichtigen sind oder aber als unstatthaft nachgewiesen werden müssen. Thornton hat keines von beiden getan. Dagegen hat er Mill fälschlich eine andere Voraussetzung zugeschrieben: die Voraussetzung des vorbehaltslosen Verkaufes. So richtig es ist, dass die alte numerische Auffassung zu einer solchen absurden Voraussetzung nötigt, ebenso unrichtig ist es, diesen Vorwurf auf Mill zu übertragen. Wenn dem wirklich so wäre, wie könnte Mill dann ausdrücklich betonen, dass die Ausgleichung von Angebot und Nachfrage auch durch Zurückziehung von Teilen des Angebotes erfolgen kann. Die Millsche Formel setzt nicht nur einen vorbehaltslosen Verkauf nicht voraus, sondern schliesst ihn geradezu aus.[1]) An diesem Missverständnis ist allerdings Mill nicht unschuldig. Er erklärt das Fallen des Marktpreises einfach aus einem Überwiegen des Angebotes, während er die damit verbundene Intensität nicht berücksichtigt. Daher konnte der Eindruck hervorgerufen werden, als ob Mill die Tatsache übersehe, dass ein Angebot, das mit einem Preisvorbehalt verbunden ist, der höher ist als der höchste Preis, den die Nachfrager zu zahlen bereit sind, nicht ein Fallen des Preises mitbewirken kann.

Fassen wir zusammen: Thornton hat zweifellos die Absurdität der alten quantitativen Lehre dargetan. Seine Einwände gegen die Versuche, auf Grund der fortgeschritteneren Auffassung der Begriffe Angebot und Nachfrage den Preis zu erklären, sind indes nicht entscheidend. Er hat nicht erkannt,

[1]) Vergleiche dazu Mill, Thornton on Labour, Fortnightly Review May 1869 p. 511.

dass alle diese Formulierungen nicht die Erklärung des Preises geben können, weil sie diesen selbst schon voraussetzen, dass sie also teils eine Wiederholung des Problemes, teils eine blosse Beschreibung der äusseren Vorgänge sind. Er glaubte sie schon widerlegt zu haben, wenn er nachwies, dass auch diese Beschreibung nicht korrekt war. Vom Standpunkt der geschichtlichen Entwicklung der Theorie ist allerdings der Wert der Ausführungen Thorntons nicht hoch genug anzuschlagen. Sie haben den Erfolg mitgeerntet, den Thornton durch den feierlichen Widerruf der Lohnfondstheorie seitens Mill erlebt hat. Bei der Bedeutung dieses Ereignisses hat man übersehen, dass an ihm speziell die Ausführungen Thorntons gegen die Millsche abstrakte Lehre von Angebot und Nachfrage eigentlich keinen Anteil hatten. Und dabei kann man nicht sagen, dass Mill die Ergebnisse der Thorntonschen Kritik unterschätzt hätte. Welche Wirkung diese aber ausgeübt hat, zeigt die Tatsache, dass Cairnes, der gerade die Lohnfondstheorie mit neuen Argumenten zu begründen versucht hat, die Thorntonsche Kritik der Angebot- und Nachfrage-Theorie trotzdem zum grössten Teil akzeptiert hat und unter ihrem Einfluss seinerseits diese Lehre einer durchgehenden Prüfung unterzieht.

§ 4.

Cairnes.

Cairnes[1]) ist nicht weniger als Thornton von der Unzulänglichkeit der herrschenden Lehre überzeugt. Man gebrauche in der Mehrzahl der Fälle die Begriffe und berufe sich auf das angebliche Gesetz von Angebot und Nachfrage, ohne dass man mit den ausgesprochenen Sätzen klare Vorstellungen verbinde. Ja, selbst bei den Männern der Wissenschaft treffe man oft genug auf einen Mangel an Gründlichkeit und Klarheit der Problemstellung "singularly prejudicial to sound

[1]) Cairnes: Some Leading Principles of Political Economy newly expounded. London 1874. Insbesondere ch. 1, 2, 3, 4.

reasoning." Den Fundamentalirrtum, der die Hauptquelle der Fehlschlüsse sei, sieht er aber in dem Verkennen der Tatsache, das Angebot und Nachfrage als Summe aller Einzelerscheinungen dieser Art keine voneinander unabhängige Phänomene sind, sondern aufs engste zusammenhängen und sich gegenseitig bedingen.[1]) In einer Natural-Tauschwirtschaft (régime of barter) trete dies am klarsten hervor, da hier Angebot und Nachfrage als Gesamterscheinungen überhaupt noch nicht zu unterscheiden wären, sondern nur in Bezug auf bestimmte Personen und Waren. Erst nach Einführung eines allgemeinen Tauschmittels sei eine Trennung auch der Gesamtbegriffe möglich. Doch auch hier bliebe ihre Identität bestehen, wenn auch durch das Dazwischentreten des Geldes etwas verhüllt. Allein Angebot und Nachfrage seien nichts andres als „die gleichen Phänomene, nur von verschiedenen Gesichtspunkten aus betrachtet, die verschiedenen Seiten der gleichen Tatsachen". Vom Standpunkt der Geldwirtschaft könne man nun die „Nachfrage" definieren als „den Wunsch nach Waren oder Diensten, der Befriedigung sucht durch das Anbieten allgemeiner Kaufkraft", „Angebot" dagegen als „den Wunsch nach allgemeiner Kaufkraft, der Befriedigung sucht durch das Anbieten bestimmter Waren oder Dienste". Auf diese Weise habe man zwei vollkommen analoge Begriffe. Auf jeder Seite sei ein geistiges Element, ein Wunsch, und ein materielles Element, bestimmte Waren oder Dienste oder jene Ware, die als allgemeine Kaufkraft fungiert. Der Wunsch sei in beiden Fällen unbestimmt und praktisch unbegrenzt, das Gesamtphänomen aber jedesmal durch seinen materiellen Bestandteil beschränkt. Diese Definitionen zieht Cairnes den Millschen vor. Mill habe die Nachfrage durch die begehrte Quantität gemessen, da sonst

[1]) Supply and demand . . . . . conceived as aggregates as each comprising all the facts of that kind occuring in a given community. . . . . are not independent phenomena, of which either may indefinetely increase or diminish irrespective of the other, but phenomena strictly connected and mutually dependent.

Angebot und Nachfrage keine analogen Begriffe wären. Allein wenn Mill dabei frage, wie denn zwischen einer Menge und einem Wunsch verbunden mit allgemeiner Kaufkraft sonst ein Verhältnis möglich sei, so übersehe er, dass auch das Angebot keine blosse Menge, sondern gleichfalls eine Menge verbunden mit einem Wunsche ist. Es sei daher korrekter in beiden Fällen den Wunsch durch den damit verbundenen materiellen Bestandteil zu messen, die Nachfrage also durch die Menge der dargebotenen allgemeinen Kaufkraft und nicht durch die begehrte Quantität. Freilich will Cairnes damit nicht sagen, dass unter gewissen Umständen nicht auch die Millsche Auffassung nützlich sein könne, allein streng wissenschaftlich sei nur seine eigene. Zudem habe auch Mill in den angewandten Lehren von Angebot und Nachfrage — in der Lohn- und Geldtheorie und der Lehre von den internationalen Werten — den Begriff Nachfrage stets in diesem Sinne verwendet. Jedenfalls aber sieht Cairnes durch seine Definitionen die Möglichkeit gegeben, von einem Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage sprechen zu können, was aber nach den obigen Darlegungen nur in Bezug auf bestimmte Waren von Interesse sei.

Das „Grundgesetz von Angebot und Nachfrage" sieht Cairnes im Anschluss an Smith in dem Satz, dass das Angebot stets danach trachte, sich der Nachfrage zu dem normalen Preis anzupassen. Viel komplizierter sei dagegen die Rolle von Angebot und Nachfrage bei der Bestimmung des Marktpreises. Die herrschende Lehre, mochte sie den Marktpreis aus dem Verhältnis oder durch die Gleichung von Angebot und Nachfrage bestimmt werden lassen, habe sich als unhaltbar erwiesen. Insbesondere sei auch die Millsche Gleichgewichtstheorie, die so lange als die definitive Lösung des Problems gegolten habe, durch Thornton mit Erfolg bekämpft worden. Auch Mills Entgegnung, dass er Käufer, die nicht kaufen, und Anbieter, die nicht verkaufen können oder wollen, nicht als Nachfrager resp. Anbieter ansehe, könnte sie nicht retten. Sie sei falsch oder wertlos. Denn entweder blieben bald Nachfrager bald Anbieter unbefriedigt zurück, oder aber die

Theorie besage nicht mehr, als dass der Marktpreis stets so beschaffen sei, dass die gekaufte der verkauften Menge gleich sein müsse.[1])

Überhaupt lasse sich mit einer „quantitativen Formel" eine Erklärung des Preises nicht geben. Denn der Preis werde unter allen Umständen durch die Meinung der Parteien bestimmt, die auch auf ihren Kenntnissen von Angebot und Nachfrage beruhten. Man müsse sich daher auf die Beschreibung dieses Einflusses beschränken.[2])

Diese Ergebnisse der Cairnesschen Kritik bedürfen jedoch zum Teil der Richtigstellung. Seine Polemik gegen die Millsche Auffassung von Angebot und Nachfrage beruht zum grössten Teil auf Missverständnissen,[3]) an denen allerdings Mill — soweit sie seine Auffassung des Angebotes betreffen — selbst nicht unschuldig ist. Selbstverständlich wäre es falsch, wenn Mill Angebot und Nachfrage nur durch die begehrte resp. die angebotene Menge gemessen hätte. Allein Mill sagt ja ausdrücklich „die begehrte Menge wechselt mit dem Preis", während er die entsprechende Abhängigkeit des Angebotes allerdings in der Definition des Angebotes nicht zum Ausdruck gebracht hat, doch eine solche stets voraussetzt und auch wiederholt darauf hinweist. Berücksichtigt man diese Ergänzung, so bleiben die Millschen Definitionen völlig einwandfrei. Andrerseits aber genügt es auch nicht, Angebot und Nachfrage einfach durch die angebotenen Güter resp. die

---

[1]) "We desire to know the circumstances which determine the price: and we are told that the selling price is always such that the quantity of a commodity purchased in a given market is equal to the quantity sold in that market. The statement is incontrovertible, but I fail to see how it helps us to understand the facts."

[2]) Dazu führt Cairnes ungefähr folgendes aus: Es liege im Interesse beider Parteien, den Preis auf einen Punkt zu normieren, der alle Schwankungen des Absatzes nach Möglichkeit ausschliesst und gerade genügt, um den innerhalb einer bestimmten Zeit verfügbaren Vorräten einen Absatz zu verschaffen.

[3]) Vergleiche dazu: Marshall, Mills theorie of Value (Fortnightly Review 1876 Vol. 25 p. 591.

dargebotene allgemeine Kaufkraft zu messen. Denn weder die Verkäufer noch die Käufer haben eine feststehende Menge angebotener Waren oder dargebotener Kaufkraft, ohne Rücksicht auf den zu erzielenden resp. zu zahlenden Preis. Daher ist auch hier das Verhältnis von Menge und Preis in Betracht zu ziehen. Mit dieser unentbehrlichen Vervollständigung der Cairnesschen Definition fällt aber jeder grundsätzliche Gegensatz zu den Millschen hinweg.[1])

Und nicht glücklicher ist Cairnes in seiner Polemik gegen die Gleichgewichtstheorie. Wenn es auch zweifellos richtig ist, dass die Millsche Theorie nicht die Bestimmgründe des Marktpreises gibt, so ist diese Tatsache doch nicht, wie Cairnes annimmt, davon abhängig, ob die Thorntonsche Kritik berechtigt ist oder nicht, da diese nur die deskriptive Seite der Lehre tangiert. Das Gleichgewichtsgesetz gibt in keinem Falle mehr als eine Beschreibung der Preisbildung. Ob diese richtig oder falsch ist, ist eine andere Frage. Andrerseits aber beschränkt Cairnes auch für den Fall der Annahme, dass die Gleichgewichtstheorie keine exakte Deskription wäre, ihre Bedeutung zu sehr, wenn er diese sich in der blossen Konstatierung erschöpfen sieht, dass die gekaufte der verkauften Menge gleich sei. Selbst in den Thorntonschen Beispielen, wo von einem Marktpreis nicht die Rede sein kann, fixiert sich der Preis bei dem Punkt, wo die angebotene und begehrte Menge einander mehr gleich sind, als bei irgend einem andern Preis, und wo gleichzeitig die grösstmöglichste Menge unter wirtschaftlichen Bedingungen die Hände wechseln kann.[1])

---

[1]) Marshall, l. c. p. 599: There is a great difference between the statements, "I will buy twelve eggs," and "I will buy a shilling's worth of eggs." But there is no substantive difference between the statement "I will buy twelve eggs at a penny each, but only six at three halfpence each," and the statement "I will expend a shilling on eggs at a penny each, but if they cost three halfpence each I will spend ninepence on them."

[1]) Marshall lehnt l. c. p. 601 ohne nähere Begründung den Cairnesschen Einwand mit den Worten ab: "I am unable to conjecture how Cairnes has managed so to misinterpret him (Mill) ast to make the startling statement."

§ 5.

Shadwell — Bonamy Price.

Entscheidender und wirksamer sind die Ausführungen Shadwells.[1]) Er zeigt an einem Fall der Preisbildung des täglichen Lebens, dass alle die bisherigen Theorien — von Smith bis Mill — nichts mehr sind als eine Wiederholung des Problems oder eine blosse Beschreibung der äusseren Vorgänge. Keine dieser Lehren könne z. B. erklären, warum die bei der Ermordung Lincolns herausgegebene Nummer der Times, die sonst zu 3 d. verkauft werden, an diesem Tage den zehnfachen Preis erzielte.

Shadwell lässt deshalb die bisherigen Lehren, die aus Nachfrage und Angebot den Preis zu erklären versuchen, Revue passieren. Er führt zunächst aus, dass wenn man einen Kaufmann fragte, weshalb in dem obigen Fall der Preis der Times gestiegen sei, dieser sofort antworten werde, deshalb weil die Nachfrage das Angebot überstieg. Diese Antwort könne, so meint Shadwell, vielleicht erklären, warum der Preis stieg, nicht aber warum gerade bis zu dieser Höhe. Und wenn der Kaufmann deshalb erklärend beifüge, dass bei diesem Stande des Preises Angebot und Nachfrage einander gleich seien, so besage dieser Hinweis doch nichts mehr, als

---

Ich glaube, dass auch an diesem Missverständnis Mill seinen Teil hat. Denn wenn er auf die Angriffe Thorntons erwidert hat, dass er Anbieter, die nicht verkaufen können oder wollen, und Nachfrager, die nicht kaufen können oder wollen, nicht zu den Nachfragern resp. Anbietern rechne, so trennt er dabei nicht die Nachfrager und Anbieter, denen bei der gegenwärtigen Marktlage der Preis zu hoch resp. zu niedrig ist, von denen, die nach der Thorntonschen Annahme zu diesem Preis kaufen und verkaufen wollen, aber Mangels an Angebot oder Absatz es nicht können. Vergl. ausserdem Fleeming Jenkin "Laws of Supply and Demand", worin ähnlich der im Text vertretenen Auffassung die Bedeutung des Gleichgewichtsgesetzes charakterisiert wird. Die Darstellung der Jenkinschen Ausführungen erfolgt im Zusammenhang mit der Lehre Cournots im zweiten Kapitel des zweiten Teiles dieser Abhandlung.

[1]) J. L. Shadwell: A System of Political Economy, London 1877. B. II, ch. 2.

dass Käufer und Verkäufer sich geeinigt haben. Adam Smith würde das Steigen des Preises damit erklären, dass die Nummer der Times selten war und dass ihr Preis daher allein durch die Zahlungsfähigkeit (wealth) der Käufer bestimmt wurde. „Es ist offenkundig, dass diese Antwort nicht einmal der Versuch einer Erklärung ist, da sie uns nichts weiter sagt, als dass der Preis ein solcher ist, den die Käufer zahlen wollen und können, insofern sie das begehrte Gut nicht ohne die Zahlung dieses Preises erhalten können." „Die Tatsache, dass die Times zu diesem Preis verkauft worden ist, schliesst in sich, dass die Käufer den Preis zahlen wollten und konnten, aber die Frage ist ja die, warum gerade dieser Preis und kein anderer sich bildete, und Adam Smith versucht nicht einmal dies zu erklären." Cherbuliez[1]) und, wie wir hinzusetzen wollen, auch Malthus würden als Erklärung anführen, dass die Intensität der Nachfrage nach der Times gerade das zehnfache des gewöhnlichen Preises betrug und dass das Angebot so beschränkt war, dass es die Nachfrage bis zu diesem Punkte steigern konnte. Aber auch dies sei keine Erklärung, sondern nur "a description of the fact". Endlich würde Mill auf Grund seiner Gleichgewichtstheorie sagen, dass wenn der Preis niedriger gewesen wäre, eine den Vorrat übersteigende Menge begehrt worden wäre, dass der Preis also bis auf das zehnfache erhöht werden musste, weil dann gerade Angebot und Nachfrage im Gleichgewicht seien. Allein auch das Millsche Gesetz sei, von den Einwänden Thorntons ganz abgesehen, höchstens eine Beschreibung der Preisbildung, nicht aber ihre Erklärung. Da auch die Cairnessche Interpretation von Angebot und Nachfrage, wie Cairnes selbst zugegeben habe, „keine Erklärung der Phänomene des Marktpreises" gebe, so verzweifelt Shadwell überhaupt an der Möglichkeit, aus Angebot und Nachfrage den Marktpreis einer Ware

[1]) Cherbuliez, «Précis de la science économique» 1862. Cherbuliez hat die Begriffe Angebot und Nachfrage im engen Anschluss an Malthus entwickelt. Er unterscheidet insbesondere auch Umfang und Intensität der Nachfrage. Vergl. Vol. I ch. 2.

erklären zu können. Denn „wie man auch immer die Begriffe Angebot und Nachfrage definieren mag, die Theorie läuft stets auf die selbstverständliche Wahrheit hinaus, dass eine Ware zu dem Betrage verkauft worden ist, der zwischen den Besitzern und den Begehrern vereinbart worden ist; und diese Theorie ist ohne Nutzen für die nationalökonomische Wissenschaft, die zu erklären sucht, warum gerade ein bestimmter Preis vereinbart worden ist".

Und zu dem gleichen Resultat gelangt auch Bonamy Price,[1]) wenn er schreibt: „Diese Theorien konstatieren nur zwei Tatsachen; sie sind rein beschreibender Natur und sagen uns nichts über deren Wirkung auf die Preise und über die Kräfte, die einen bestimmten Preis erzeugen."

Allein weder Shadwell noch Price vermögen etwas anderes an die Stelle zu setzen. Sie haben klarer als Thornton und Cairnes den wahren Charakter der bisherigen Lehre nach der positiven und negativen Seite hin erkannt. Aber „die alten Formen und Formeln mit neuen klaren Erkenntnissen auszufüllen" (Boehm-Bawerk), ist ihnen versagt geblieben. Und doch, hätten sie nur einen Blick auf die Ergebnisse deutscher Wissenschaft geworfen, so hätten sie gesehen, wie die alte deskriptive Formel durch eine genaue Analyse aller bei der Preisbildung wirksamen Faktoren einen tieferen Sinn bekommen konnte.

---

[1]) Bonamy Price: Practical Political Economy 2. edition 1882.